Die Kartellierung

der

deutschen Elektroindustrie

Von

Dr. G. Eißfeldt

Berlin / Carl Heymanns Verlag / 1928

Digitised by Ghassan Moazzin

Carl Heymanns Verlag zu Berlin W 8

Das deutsche Kartellgesetz

Kommentar zur Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen
vom 2. November 1923 (Kartellverordnung)
Von
Dr. Oswald Lehnich
Regierungsrat
Referent im Reichswirtschaftsministerium
Dr. Norbert Fischer
Gerichtsassessor
Referent im Reichswirtschaftsministerium
1924 Preis gebunden 6 Mark

Der Organisationszwang

Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartellen und Außenseitern
Von **Dr. Fritz Kestner**
Zweite, umgearbeitete und unter Berücksichtigung der neuen Gesetzgebung ergänzte Auflage
von
Dr. Oswald Lehnich
Regierungsrat
1927 Preis 20 Mark, gebunden 22 Mark

Kartelle und Kartellpolitik

1926 Von **Dr. Max Metzner**, Berlin Preis 5 Mark

Das Recht der Syndikate

unter besonderer Berücksichtigung des Quotenhandels
1924 Von **Dr. Edgar Spiero** Preis 3,50 Mark

Der Kartellzwang

nach § 9 der Kartellverordnung unter Berücksichtigung des Rechtszustandes vor Erlaß der Kartellverordnung
1928 Von **Dr. Wilhelm Luley** Preis 3 Mark

Die Kartellierung

der

deutschen Elektroindustrie

Von

Dr. G. Eißfeldt

Berlin / Carl Heymanns Verlag / 1928

II 3309

Gedruckt bei
Julius Sittenfeld
Berlin W 8

Zs. A. R.
27. 11. 28
R 1082, 4.
26. 9. 28,

Verlags-Archiv 9222

Vorwort.

Die Behandlung eines Themas, das diese oder jene Seite einer Industrie schildern soll, wird immer mit Schwierigkeiten in der Materialbeschaffung zu kämpfen haben. Insbesondere werden Arbeiten über die Kartellierung einer Industrie durch die Unmöglichkeit, brauchbares statistisches Material von allen in Frage kommenden Kartellen zu erhalten, stark erschwert. Unter diesem Übelstande mußte auch die vorliegende Arbeit leiden.

Meinen ersten Einblick in die Elektroindustrie, der mir bei dieser Arbeit sehr zustatten kam, verdanke ich einer mehrjährigen Tätigkeit bei einer Großfirma der Elektrotechnik. Über diese Industrie ist, besonders in der Nachkriegszeit, eine größere Anzahl von Dissertationen entstanden. Soweit diese überhaupt die Kartellierung berücksichtigen, sind ihre Angaben z. T. unzuverlässig und widersprechend, so daß sie erst nach sorgfältiger Prüfung verwendet werden konnten. Durch mündliche Auskünfte sowie Überlassung von Schriften und Berichten seitens maßgebender Herren der Verbände und der Kartelle der Elektroindustrie war es mir möglich, zuverlässiges Material zu gewinnnen. Auch an dieser Stelle spreche ich diesen Herren für die Überlassung des Materials meinen besten Dank aus.

Gottfried Eißfeldt.

Inhalt

Seite

Einleitung 1

I. Hauptteil: Triebkräfte und Grundlagen einer Kartellierung der deutschen Elektroindustrie:

Erster Abschnitt: Der Konkurrenzkampf als Triebkraft der Kartellierung:

1. Kapitel: Die Zeit des Aufschwungs 5
2. Kapitel: 1902 als Entscheidungsjahr für die Organisation der Elektroindustrie:
   1. Veranlassungen und Ursachen der Krise 14
   2. Die Entscheidung in der Krise 17

Zweiter Abschnitt: Die Voraussetzungen für eine Kartellierung in der Elektroindustrie:

1. Kapitel: Voraussetzungen bei Unternehmung und Unternehmer:
   1. Zahl der Unternehmungen 22
   2. Unternehmerpersönlichkeit 26
   3. Gleichartigkeit der Unternehmungen 28
2. Kapitel: Voraussetzungen bei den Betrieben — Größe und Art der Betriebe 32
3. Kapitel: Voraussetzungen bei den Produkten — Eigenschaften der Produkte 37
4. Kapitel: Voraussetzungen bei den Rohstofflieferanten und den Abnehmern 39
5. Kapitel: Einfluß der Rechtsordnung 41
6. Kapitel: Möglichkeiten internationaler Verständigung . . 42

II. Hauptteil: Die Kartellierung der Elektroindustrie in ihren Einzelzweigen:

1. Kapitel: Elektrische Maschinen 46
2. Kapitel: Starkstromapparate 54
3. Kapitel: Meß- und Registrierapparate 55
4. Kapitel: Elektrizitätszähler 57
5. Kapitel: Glüh- und Bogenlampen 60
6. Kapitel: Kabel und Leitungen 78
7. Kapitel: Isoliermaterialien und Isolierrohre 89
8. Kapitel: Heiz- und Kochapparate 91
9. Kapitel: Installationsmaterialien 92
10. Kapitel: Akkumulatoren und galvanische Elemente . . . 93
11. Kapitel: Schwachstromapparate 94
12. Kapitel: Radioapparate 96
13. Kapitel: Elektroporzellan 97
14. Kapitel: Der Zentralverband und seine Preisstelle . . . 103

Schluß 108

Literaturverzeichnis 110

Verzeichnis der Abkürzungen 112

Einleitung.

Die Wirtschaft eines Volkes erhält das ihr eigentümliche Gepräge nicht allein durch das Wirtschaftsprinzip, das ihr zugrunde liegt, sondern vor allem auch durch die äußere Ordnung. Das Wirtschaftsprinzip — Streben jedes einzelnen nach dem höchsten Erfolge mit dem niedrigsten Aufwand —, es ist das gleiche geblieben, heute wie in der Entstehungszeit unserer Großindustrie. Und doch bietet unsere Volkswirtschaft, ganz abgesehen von technischen Veränderungen, ein ganz anderes Bild als in den 60er Jahren des vorigen Jahrhunderts. Damals stand der Unternehmer nach Aufhebung der gewerblichen Bindungen für sich allein im wirtschaftlichen Tauschkampf. Und heute überzieht ein Netz von wirtschaftlichen Vereinen, Verbänden, Konventionen, Kartellen unsere Volkswirtschaft. Ein Unternehmer hat im Marktkampf an dem anderen einen mehr oder weniger festen Halt; ja die Anlehnung führt teilweise zur Aufgabe der eigenen Selbständigkeit. So bildet jede Zeit, nach den Anforderungen, die sie stellt, die Organisation der Wirtschaft.

Aber zu derselben Zeit bietet die Organisation der Industrie kein einheitliches Bild. Wie jede einzelne Industrie besonderen Bedingungen unterworfen ist, so muß auch ihre Organisation den besonderen Eigentümlichkeiten dieser Industrie angepaßt sein. So zeigt sich in der Organisation der beiden großen Industriegruppen, Rohstoff- und Halbfabrikateindustrie auf der einen und Fertigfabrikateindustrie auf der anderen Seite, ein großer Unterschied. Während in jener Industrie dank der günstigen Vorbedingungen seit langer Zeit dauerhafte und feste Verbände den Markt regeln, ist es der letzteren Gruppe zum Teil erst in der neueren Zeit und auch hier nur unter größten Schwierigkeiten gelungen, eine Einschränkung des Wettbewerbs durch Kartellierung herbeizuführen. Aber auch die Fertigfabrikateindustrie stellt durchaus kein einheitliches Gebilde dar, und so weist auch die Organisation ihrer einzelnen Glieder eine große Verschiedenheit auf.

Wir wollen uns des näheren mit einer unserer jüngeren Industrien, der elektrotechnischen Industrie, beschäftigen, einer Industrie, die in der Gewerbezählung von 1882 noch mit anderen

Industriezweigen in einer Gruppe verschwindet, die 1895 fast 15 000, 1907 über 142 000 und 1925 440 000 Personen beschäftigte.

Die Bezeichnung „Elektroindustrie" umfaßt drei Gruppen von Unternehmungen, die voneinander getrennt werden müssen:

1. Produzierende Unternehmungen; sie stellen elektrotechnische Erzeugnisse der verschiedensten Art her.

2. Finanzierungsgesellschaften; sie dienen der Finanzierung von Elektrizitätsanlagen, hauptsächlich von Bahnen und Elektrizitätswerken.

3. Betriebsgesellschaften; sie betreiben Elektrizitätsanlagen, hauptsächlich Bahnen und Elektrizitätswerke.

Im folgenden sei unter der Bezeichnung „Elektrotechnische Industrie" lediglich die erste Gruppe, die produzierende Industrie, verstanden. Es wird allerdings bei den engen Beziehungen, die diese insbesondere in der ersten Zeit mit den anderen beiden Gruppen unterhält, auch auf die Finanzierungs- und Betriebsgesellschaften einzugehen sein. Im Mittelpunkte unserer Arbeit steht aber die Elektroindustrie als fabrizierende Industrie.

Die Organisation der deutschen elektrotechnischen Industrie ist, auch in einer Anzahl von Dissertationen, schon öfter behandelt worden. Alle diese Arbeiten stellen aber nur eine Seite dieser Organisation in den Vordergrund, die der Zusammenschlüsse. Wohl fallen die finanziellen Transaktionen, die Fusionen, die Konzernbildungen usw. in der Elektroindustrie am meisten ins Auge; daneben kommt aber dem Zusammengehen auf Grund vertraglicher Abmachungen eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu. Wie auch das Ausland einen großen Teil der Erfolge der deutschen Elektroindustrie gerade der Verbindung dieser beiden Organisationsformen zuschreibt, ersehen wir aus einem englischen Urteil des Report on Commercial and Industrial Policy after the War, der schreibt, „daß auch die Politik der Fusionen und Verbände, die die deutsche Elektroindustrie auszeichnen, zu ihren Erfolgen beigetragen habe"[1]).

Die vorliegende Arbeit soll die Organisation der deutschen Elektroindustrie in Konventionen und Kartellen beleuchten. Sie soll aufzeigen, welche Vorbedingungen die Elektroindustrie für eine Kartellierung bietet, wie weit die Verbandsentwicklung vorgeschritten ist und welche Einwirkungen von ihr ausgehen.

Kartelle sind „Verbände selbständig bleibender Unternehmer einer Branche zum Zweck der Regulierung der Produktion und des Marktes im Interesse der Rentabilität der Mitgliedsfirmen"[2]). Der Unternehmer, der einen Teil seiner Selbständigkeit dem

[1]) Levy, Monopole, Kartelle ... S. 223.
[2]) H. v. Beckerath, Der Inhaltswandel des Kartellbegriffs und seine wirtschaftspolitischen Folgen. Wirtschaftsdienst 1927 S. 1122.

Kartell opfert, erwartet von ihm eine Hebung der Rentabilität seines Werkes. Entweder er will in einer Zeit der wirtschaftlichen Notlage durch Vereinbarungen mit seinen Wettbewerbern einen ruinösen Preiskampf beseitigen oder er glaubt, in einer Zeit des Aufschwungs von ihr besseren Nutzen ziehen zu können durch Zusammengehen mit seinem Konkurrenten. Der Grund der Kartellierung ruht somit in den Konkurrenzverhältnissen.

So wird also auch der erste Abschnitt unserer Arbeit den Konkurrenzverhältnissen in der Elektroindustrie gewidmet sein müssen. In einem folgenden Abschnitt ist sodann zu untersuchen, welche Bedingungen die Elektroindustrie für eine Kartellierung bietet. Wenn so der erste Teil die Elektroindustrie als Ganzes auf ihre Kartellierungsfähigkeit hin untersuchte, soll der zweite Teil die Kartelle und Konventionen der Elektroindustrie nach ihren einzelnen Zweigen gegliedert darstellen. Eine kurze Zusammenfassung, in der die Preispolitik der Kartelle besonders berührt wird, soll die Arbeit beschließen.

I. Hauptteil.

Triebkräfte und Grundlagen einer Kartellierung der deutschen Elektroindustrie.

Erster Abschnitt.

Der Konkurrenzkampf als Triebkraft der Kartellierung.

1. Kapitel.

Die Zeit des Aufschwungs.

Der 12. Oktober 1847, der Tag, an dem der Artillerieleutnant Werner Siemens und der Mechaniker Halske die Telegraphenbauanstalt Siemens & Halske gründeten, kann als der Geburtstag der deutschen elektrotechnischen Industrie bezeichnet werden. Bereits im Sommer dieses Jahres war von Siemens im Auftrage der Kommission des preußischen Generalstabes für Einführung der elektrischen Telegraphen die erste unterirdische Telegraphenlinie von Berlin nach Großbeeren gelegt worden. Schon 1851 auf der ersten großen Weltausstellung in London konnte das junge Unternehmen die höchste Auszeichnung davontragen. Bereits in den 50er Jahren werden die ersten Zweigstellen im Ausland errichtet. Neben Telegraphenanlagen und Kabeln wurden bald Meßinstrumente und elektrische Läutewerke hergestellt.

Die später von den Großfirmen in großer Zahl betriebenen sog. „Unternehmungsgeschäfte", d. h. der Betrieb oder die Finanzierung von Unternehmungen der angewandten Elektrotechnik, finden ihren Ursprung schon hier in der Schwachstromperiode. Die „Indo-Europäische Überland-Telegraphenlinie" von England nach Indien wurde von einer englischen Aktiengesellschaft, an der Siemens maßgebend beteiligt war, betrieben; sie stellt somit die erste Betriebsunternehmung der deutschen elektrotechnischen Industrie dar.

Neben der Firma Siemens & Halske, die in dieser Zeit eine überragende Stellung hatte[3]), bestanden in dieser Periode außer

[3]) Sie beschäftigte 1875 mit 600 Arbeitern etwa die Hälfte der in der ganzen deutschen Elektroindustrie tätigen Arbeiter.

kleineren Werkstätten nur wenige größere Firmen, wie Felten & Guilleaume in Mülheim a. Rh., Gebr. Naglo und H. Poege. Die Gründe dafür, daß schon in den Anfangsjahren der Elektroindustrie der Großbetrieb vorherrschte, sind folgende: Die Kenntnis der Elektrotechnik war in dieser Zeit erst bei wenigen Leuten vorhanden. Keine technischen Unterrichtsanstalten ermöglichten das Kennenlernen dieses neuen Zweiges der Technik. Vor allem aber ist — und gerade für das Dominieren von S. & H. — ausschlaggebend das Vertrauen in bekannte Firmen. Als Abnehmer kam in der ersten Zeit vorwiegend der Staat in Frage; er konnte — bei einer so neuen, unbekannten Erscheinung, wie es die Übertragung des elektrischen Stromes in jener Zeit war — seine Aufträge nur an Firmen erteilen, die ihre Leistungsfähigkeit bewiesen hatten und eine Garantie für Betriebssicherheit und Tauglichkeit der Anlagen boten.

Dieser Überlegenheit einiger weniger großer Firmen hat die deutsche Elektroindustrie es zu verdanken, daß sie von der ersten elektrotechnischen Krisis, die am stärksten England traf, verschont blieb. Dort hatten die großen Erfolge der Elektrotechnik, besonders im Kabelbau, zu einem wahren Gründungsfieber geführt. Die Dividenden der Kabelunternehmungen stiegen gewaltig in die Höhe. Doch ein Börsenkrach machte diesem Taumel bald ein Ende. Eine überaus scharfe Gesetzgebung als Folge dieser Krise war mit ein Grund für das Zurückbleiben der englischen Elektroindustrie vor dem Kriege.

So drängten in dieser ersten Periode der deutschen Elektroindustrie, der Schwachstromperiode, die Marktverhältnisse keineswegs zur Kartellierung. Eine junge aufstrebende Industrie, in wenigen größeren Betrieben konzentriert, stand einem großen, ständig wachsenden Bedarf und weiten Entwicklungsmöglichkeiten gegenüber.

In der Schwachstromperiode war die Elektrizität lediglich auf chemischem Wege erzeugt worden. Wohl hatte sich die Schwachstromindustrie auf dem Gebiete des Nachrichtenverkehrs ein bedeutendes Absatzfeld erobert; aber sie mußte bald hinter ihrer jüngeren Schwester, der Starkstromindustrie, an Bedeutung zurücktreten. Die zweite Periode der deutschen Elektroindustrie, die Starkstromperiode, wurde durch eine Erfindung W. Siemens' eingeleitet, durch die Erfindung des dynamoelektrischen Prinzips. Ströme, die man auf chemischem Wege gar nicht oder nur unter großem Aufwande hatte erzeugen können, gelang es nun durch die elektromagnetische Induktionsmaschine auf physikalischem Wege zu schaffen. Die Ausnutzung des Starkstromes geschah zunächst nur zu Beleuchtungszwecken unter Verwendung der Bogenlampe, für die Siemens in der Hefner-Alteneckschen Differentiallampe einen starken Absatz fand. Doch nicht der Bogenlampe sollte eine Umwälzung der Beleuchtungstechnik beschieden

sein. Wohl wurden einige ihrer Nachteile im Laufe der Zeit beseitigt oder gemildert, so das unruhige Brennen und die Kohlenrußabsonderung, doch war sie durch ihre große Lichtstärke für eine weite Verbreitung als Hausbeleuchtung unbrauchbar. Erst die Glühlampe konnte den Kampf mit der Gasbeleuchtung, der bisher dominierenden Beleuchtungsart, aufnehmen und erfolgreich durchführen.

Versuche mit der Glühlampe gehen schon bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts zurück; bereits im Jahre 1859 beleuchtete Farmer in Newport sein Haus mit Platinfadenlampen, wobei er den Strom noch mit Hilfe großer galvanischer Batterien erzeugte. Eine praktische Verwertung konnte erst eintreten, nachdem es durch die Erfindung der Dynamomaschine gelungen war, billigen Starkstrom herzustellen. Thomas Alva Edison glückte als erstem die Verwendung der Glühlampen im großen. Auch er begann seine Versuche mit Platindrähten; aber erst mit luftdicht abgeschlossenen Kohlenfäden erreichte er eine längere Brenndauer.

Für die deutsche Elektroindustrie sollte diese Erfindung durch die im Jahre 1881 in Paris stattfindende Weltausstellung von ausschlaggebender Bedeutung werden. Edisons Erfindung war der Hauptanziehungspunkt der Pariser Ausstellung. Über die praktische Verwendung aber wurden schon in Paris manche Zweifel laut. Ein junger deutscher Ingenieur, Emil Rathenau, erkannte die gewaltige Zukunftsbedeutung dieser Erfindung und begann, allen Widerständen zum Trotz, ihre Einführung in Deutschland anzubahnen. Schon die Erlangung der für die Herstellung der Glühlampen erforderlichen Edisonpatente bot große Schwierigkeiten. Rathenau berichtet selbst darüber: „Edison hatte seine europäischen Interessen in die Hände von Gesellschaften gelegt, deren Ideal zum wenigsten darin bestand, die Welt mit einem Kulturwerk zu beglücken; und so gelang es erst nach unsäglichen Schwierigkeiten, Verträge zu vereinbaren, die das Fundament solider deutscher Gesellschaften bilden konnten[4])." Schließlich kam der Abschluß des grundlegenden Vertrages mit der französischen Edisongesellschaft, der „Compagnie Continentale Edison" in Paris zustande. Nachdem eine 1881 gegründete Studiengesellschaft die Brauchbarkeit der elektrischen Beleuchtung an kleineren Anlagen in Berlin und München dargetan hatte, konnte am 19. April 1883 die „Deutsche Edison-Gesellschaft für angewandte Elektrizität" mit einem Aktienkapital von 5 Millionen Mark gegründet werden.

Für die Vorherrschaft, die Siemens damals in der deutschen elektrotechnischen Industrie besaß, ist es bezeichnend, daß Rathenau eine anfangs enge Anlehnung an Siemens einem Konkurrenzkampfe mit dieser technisch auf der Höhe stehenden Firma

[4]) Pinner, Emil Rathenau ... S. 93.

vorzog. Schwerlich hätte das Bankenkonsortium Rathenau ohne den Siemens-Vertrag unterstützt. Durch diesen wurde die Firma Siemens & Halske in den Edison-Patentvertrag einbezogen. Während beide Firmen sich die Glühlampenherstellung vorbehielten, war die Deutsche Edison-Gesellschaft verpflichtet, sämtliche elektrische Maschinen und Apparate für Beleuchtungsanlagen von Siemens zu beziehen; die Gegenleistung der Firma Siemens & Halske bestand in der Verpflichtung, „permanente Anlagen mit dem gewerblichen Zweck der Abgabe von Licht gegen Bezahlung des Lichtverbrauchs" nicht zu betreiben. Der Verzicht auf den Zentralenbau in eigener Regie fiel Siemens nicht schwer. Nie hat sich S. & H. mit dem Unternehmergeschäft so recht befreunden können und hat es nie so stark entwickelt wie die AEG. Noch im Geschäftsbericht von 1897/98 heißt es: „Der Schwerpunkt der Tätigkeit der Gesellschaft liegt nicht im Unternehmergeschäft, sondern im Gebiete der Fabrikation[5])." Mannigfache Patentstreitigkeiten machten der jungen Gesellschaft in der ersten Zeit zu schaffen und zwangen sie, nicht ihrer durch die Edisonpatente gewährten Machtstellung, sondern ihrer eigenen Leistungsfähigkeit zu vertrauen. Es mußte der Gesellschaft vor allem daran liegen, die lästigen Bindungen an die französische Gesellschaft abzustreifen. Dieses gelang im Jahre 1887 gleichzeitig mit einer Neuordnung des Verhältnisses zu S. & H. Die beiden wichtigsten Änderungen gegenüber dem alten Vertrage sind die folgenden: Die AEG — diesen Namen hatte die Deutsche Edison-Gesellschaft als Zeichen ihrer Lösung von der ausländischen Bindung angenommen — erhält das Recht, Maschinen bis zu 100 PS selbst zu bauen, wofür der Zentralenbau durch Zusammenwirken beider Firmen im In- und Auslande zu erfolgen hat. In der weiteren Entwicklung, die der Zentralenbau durch die wachsende Kraftstromübertragung nahm, erwiesen sich die Bindungen an Siemens mehr und mehr als hemmend. Das Zusammenarbeiten beider Firmen verursachte vielerlei Reibungen, so daß die Wettbewerbsfähigkeit beider Gesellschaften gegenüber der immer mehr aufkommenden Konkurrenz verringert wurde. Ein Auseinandergehen lag in beider Interesse. 1894 gelang es Georg v. Siemens, dem Direktor der Deutschen Bank, als Vermittler eine Auseinandersetzung herbeizuführen, nach der S. & H. für die vorzeitige Lösung des auf zehn Jahre geschlossenen Vertrages mit einer Entschädigung abgefunden wurde.

Nun standen beide Firmen frei da, um den Kampf um den Markt aufnehmen zu können. Die Starkstromperiode hatte mit dem Wachsen der Aufgaben auch ein Steigen der Zahl der Unternehmungen gebracht. Hatte S. & H. in der Schwachstromperiode eine Stellung inne gehabt, die auf ihrem Gebiete fast

[5]) Nach Fasolt a. a. O. S. 18.

einem Monopole gleichkam, so änderte sich dies mit dem Aufkommen des Starkstroms. Der große Abnehmer: Staat, fiel hier fort; auch Siemens mußte sich die Erfahrungen im Bau von Dynamomaschinen erst sammeln; zu ihrer Herstellung waren — bei den kleinen Abmessungen, in denen sie zuerst gebaut wurden — keine großen Kapitalien erforderlich; die Ingenieure der Maschinenindustrie ließen sich als geeignete Fachleute verwenden; kurz: eine ganze Reihe von Faktoren begünstigte das Aufkommen neuer Fabriken. Von den Ende der 70er und Anfang der 80er Jahre gegründeten Firmen, die ihre Entstehung der Erfindung der Dynamomaschine verdankten, seien hervorgehoben die Elektrizitätsgesellschaft vorm. Schuckert und die Deutschen Elektrizitätswerke Garbe, Lahmeyer & Co., aus denen später die Kommanditgesellschaft W. Lahmeyer & Co. — 1893 umgewandelt in die El. AG. vorm. W. Lahmeyer & Co. — hervorging. Einen neuen Anstoß zur Gründung elektrotechnischer Fabriken bildete die Erfindung der Kohlenfadenglühlampe. Neben der Deutschen Edison-Gesellschaft, deren Entstehung schon oben kurz behandelt wurde, sind vor allem die Helios Elektrizitätsgesellschaft und die El. AG. Kummer zu nennen. Der freien Glühlampenproduktion stand aber das Patentmonopol der Deutschen Edison-Gesellschaft im Wege. Die anderen Firmen mußten versuchen, unter Umgehung der Edisonpatente Glühlampen herzustellen. Über den Umfang dieser Patente gab es manchen Streit. Klarheit brachte ein Patentprozeß der Deutschen Edison-Gesellschaft gegen die Firma Gebr. Naglo in Berlin, die Lampen der englischen Firma Swan United Electric Light Comp. verwendete. Zwar siegte die Edison-Gesellschaft, es wurde aber in dem Urteil entschieden, daß das Edisonpatent nicht die Verwendung eines glühenden Kohlenfadens in einem luftleeren Raum an sich umfaßt, sondern lediglich die spezielle Art der Herstellung der Edison-Lampen schützt. Diese Entscheidung nahm der Deutschen Edison-Gesellschaft das Monopol und schuf so für die anderen Firmen ein neues Feld fabrikatorischer Betätigung.

Bisher war der elektrische Strom fast ausschließlich zu Beleuchtungszwecken verwendet worden. Erst um die Wende der 80er Jahre gewinnt der Kraftstrom an Bedeutung. Hier findet die Elektroindustrie einen starken Gegner in der Dampfkraft. Es entspinnt sich ein langer Kampf um die Wirtschaftlichkeit, aus dem die Elektrotechnik als Sieger hervorgeht. Einen Markstein in diesem Kampfe bildet das Jahr 1891. Anläßlich der Frankfurter elektrotechnischen Ausstellung zeigte die AEG die Möglichkeit einer Fernübertragung durch eine Fernleitung von Lauffen a. N. nach Frankfurt a. M., die gleichzeitig die Bedeutung des dreiphasigen Wechselstroms, des Drehstroms — einer Erfindung des AEG-Ingenieurs Dolivo-Dobrolowski —, vor Augen führte.

Aber nicht nur in technischer Leistungsfähigkeit, auch in der wirtschaftlichen Organisation war die deutsche Elektroindustrie zu höchster Anspannung ihrer Kräfte gezwungen. Sie mußte hier andere Wege gehen als ältere Industrien. Jene fanden bei ihrer Entstehung einen mehr oder weniger großen Bedarf vor, für dessen weitere Ausdehnung sie allerdings auch sorgen mußten. Die Elektroindustrie dagegen mußte den Bedarf zum größten Teil erst wecken, sie mußte in eigenen Unternehmungen die Brauchbarkeit und den Vorteil des elektrischen Stromes dem Konsumenten beweisen. „Die Elektrizität ist an sich kein Verbrauchsobjekt. Nach Wesen und Wert unbekannt, konnte sie allein durch ihre Transformierbarkeit und Leitfähigkeit zu einem solchen werden, wenn es gelang, diesen Eigenschaften Anwendungsgebiete zu erschließen. Das aber vermochte nur der Produzent. Dem Verbraucher mußte hier das Bedürfnis erst nahegelegt, in vielen Fällen gewissermaßen aufgezwungen werden[6])."

Schon in der Schwachstromperiode sahen wir als erstes Unternehmungsgeschäft die Errichtung der Indo-Europäischen Telegraphenlinie durch S. & H. Doch blieb dieser Fall eine Ausnahme. Denn in der Militärbehörde fand die Schwachstromindustrie bereits ihren ersten Großabnehmer. Die Starkstromindustrie dagegen hatte keine solche glücklichen Vorbedingungen. Emil Rathenau wurde auf dem Gebiete der Tochterunternehmungen bahnbrechend; die anderen Großfirmen folgten bald notgedrungen. Man kann diese Tochtergesellschaften in Betriebs- und Finanzierungsgesellschaften trennen.

Die Betriebsgesellschaften dienen in der ersten Zeit zum größten Teile als Demonstrationsobjekte. Zentralstationen und elektrischer Bahnbetrieb waren die ersten Gegenstände der Unternehmertätigkeit der AEG; später kamen noch elektrochemische Werke hinzu. 1884 wurde als das erste Unternehmergeschäft auf dem Gebiete des Baues von Elektrizitätswerken die Aktiengesellschaft „Städtische Elektrizitätswerke" Berlin, die späteren „Berliner Elektrizitätswerke", gegründet, eine Gesellschaft, mit der die AEG bis zur Kommunalisierung im Jahre 1915 verbunden blieb. Auf dem Gebiete des elektrischen Straßenbahnbaues folgte im Jahre 1890/91 die Umwandlung der als Pferdebahn betriebenen Stadtbahn Halle für elektrischen Betrieb. Beide Betriebe wurden für Produzenten wie für Konsumenten ein gutes Anschauungsobjekt. „Die AEG lernte die Methodik der praktischen Ausführung eines theoretisch bereits geglückten Problems, der Konsum wurde durch die Vorteile, die ihm vor Augen geführt wurden, zur Nachahmung und Benutzung angefeuert[7])." Nachdem der Bedarf einmal geweckt war, wurde es erforderlich, dem Abnehmer finanziell oder betrieblich beizuspringen. Die

[6]) AEG-Festschrift 1908.
[7]) Pinner, Emil Rathenau ... S. 200.

Städte waren zum größten Teil nicht in der Lage, das Risiko eigener Betriebsführung von Elektrizitätswerken oder Straßenbahnen zu übernehmen. Dazu kam, daß auch die anderen Firmen anfingen, sich dieser Absatzsicherung zu bedienen. So traten bald neben das Motiv der Anregung die Motive der Nachhilfe und des Wettbewerbs. „Hier erscheint die Unternehmerbeteiligung ... noch als ein Mittel zum Zweck der Alimentierung des Fabrikationsgeschäfts mit Aufträgen, immer wieder von der Tendenz begleitet, für die allgemeine Ausdehnung der angewandten Elektrizität Propaganda zu machen[8])." Bald aber führten die guten finanziellen Erfahrungen dazu, daß die Effektenbeteiligung vielfach als Selbstzweck betrieben wurde. Um nun die Fabrikationsgesellschaften nicht zu sehr mit solchen betriebstechnischen und finanziellen Geschäften zu belasten, gründete man besondere Effektenhaltungsgesellschaften. Es sind dies Mantelgesellschaften, denen die betriebliche oder finanzielle Überwachung der Unterbetriebe, zuweilen auch beides zugleich, obliegt. Soweit sie nur die erste Aufgabe haben, rechnen sie zu den Betriebsgesellschaften. Solche Tochtergesellschaften[9]) hatte die AEG für den Bahnbetrieb in der „Allgem. Lokal- und Straßenbahngesellschaft", für den Elektrizitätswerksbetrieb in der „Elektrizitätslieferungsgesellschaft". Ihre Aufgaben beleuchten nachstehende, anläßlich der Errichtung letzterer Gesellschaft gegebenen Ausführungen der AEG: „Nach dem Muster der Allgem. Lokal- und Straßenbahngesellschaft haben wir eine Stromlieferungsgesellschaft unter der Firma ‚Elektrizitätslieferungsgesellschaft' gegründet. Wie jene eine Anzahl von elektrischen Bahnen in sich vereinigt und nach einheitlichem Prinzip und mit wirtschaftlichem Erfolge verwaltet, wird diese den Betrieb auch von Elektrizitätswerken übernehmen, die den kostspieligen Apparat einer selbständigen Organisation nicht zu tragen vermögen oder einer längeren Entwicklungszeit bedürfen, bevor sie eine angemessene Rente gewähren[10])." Aus dem letzten Satze sehen wir schon die finanzielle Seite hervortreten. Sie führt uns zu der zweiten Gruppe der Tochtergesellschaften, zu den Finanzierungsgesellschaften.

Die ältere Methode der Finanzierung war zum größten Teile die Zuhilfenahme eines Bankenkonsortiums. Auch Rathenau wandte die Methode des Konsortialgeschäftes noch bei der Gründung der Städt. Elektrizitätswerke Berlin an. Aber hier zeigte es sich, wie hinderlich eine Abhängigkeit von den Banken für ein aufstrebendes Unternehmen der Elektrizitätsindustrie war. Da

---

[8]) Pinner, Emil Rathenau ... S. 201.

[9]) Es sind im folgenden bei den Unternehmungsgesellschaften als Beispiele nur die Gesellschaften der AEG herangezogen, da eine vollständige Aufzählung nicht im Rahmen dieser Arbeit liegt und das Unternehmungsgeschäft bei der AEG am klarsten zur Durchführung kommt.

[10]) Nach Pinner, Emil Rathenau ... S. 203.

den Banken das Risiko zu groß war, verweigerten sie das Geld für eine Erweiterung der Elektrizitätswerke, und es gelang nur durch das Einspringen Rathenaus, der einen beträchtlichen Aktienposten für die Deutsche Edison-Gesellschaft übernahm, eine Krise zu vermeiden. Die Aufgabe bestand für die Elektroindustrie darin, unter Vermeidung der Abhängigkeit von den Banken, Unternehmungen von nur lokaler Bedeutung oder Unternehmungen, die im Auslande liegen, die also nicht selbst auf dem Kapitalmarkte erscheinen konnten, zu finanzieren. So gründete man die Finanzierungsgesellschaften, die mit ihrem eigenen Namen und dem der dahinterstehenden Fabrikationsunternehmung das Kapital für ihre Tochtergesellschaften beschafften. Das Wesen dieser Effektensubstitution besteht also in der „Einschiebung einer Summe von auf dem Kapitalmarkt geschätzten Effekten großen Stils für eine Reihe von anderen, minder gern gekauften, zum Teil auch minder rentablen Effekten“[11]). Die bedeutendste Finanzierungsgesellschaft des AEG-Konzerns ist die 1896 gegründete „Bank für elektrische Unternehmungen“ in Zürich. Als Zweck gibt das Statut an: „Übernahme und Durchführung von Finanzierungsgeschäften, insoweit dieselben Bezug haben auf die Vorbereitung, den Bau, den Erwerb, den Betrieb, die Umwandlung oder die Veräußerung von Unternehmungen im Gebiet der angewandten Elektrotechnik, insbesondere der Beleuchtung, Kraftübertragung, des Transportwesens und der Elektrochemie[12]).“ Die AEG ist nicht die einzige Firma der Elektroindustrie, die Finanzierungsinstitute im Auslande anlegte. Auf diese Weise konnte für die Auslandsbeteiligung auch der ausländische Kapitalmarkt fruchtbar gemacht werden.

Wohl kann man theoretisch die Betriebs- und Finanzierungsgesellschaften auseinanderhalten; in der Praxis aber verbinden sich beide Geschäfte häufig in einer Unternehmung, und es gibt mancherlei Besonderheiten. Durch die Beteiligung einer Tochterunternehmung an der anderen und an der Hauptgesellschaft bieten die großen Konzerne ein Bild mannigfacher Verschachtelung, die bei geeigneter Leitung das Unternehmen zur blühenden Entwicklung brachte, bei falscher Anwendung aber dem Unternehmen zum Verderben und der deutschen Elektroindustrie zu einer schweren Erschütterung wurde.

Die letzte Zeit zeigte uns ein Hervortreten wirtschaftlicher Organisationsprinzipien. Während in der Schwachstromperiode und auch noch im Anfang der Starkstromzeit die Technik im Vordergrund steht, treten in der Folgezeit immer mehr kaufmännisch-organisatorische Tendenzen hervor. Nicht etwa, daß ein

---

[11]) Grünstein a. a. O. S. 36.

[12]) Nach Pinner a. a. O. S. 205/06.

Stillstand der Technik eingetreten wäre, das Gegenteil ist der Fall! Die junge Industrie ist aber, nachdem sie in der Technik einen gewissen Stand erreicht hat, gezwungen, sich wirtschaftlich der Umwelt anzupassen, sich ihre den Marktverhältnissen angemessene Organisation zu bilden. Diese Entwicklung fällt mit dem Erstarken der AEG zusammen, nicht nur zeitlich, auch kausal. Und hier tritt uns der Unterschied zwischen den beiden Männern vor Augen, denen die deutsche Elektroindustrie ihre Weltgeltung zum großen Teil zu verdanken hat, Werner v. Siemens und Emil Rathenau. Während Siemens in erster Linie Techniker war, zeigte sich Rathenau durch und durch als Kaufmann — damit soll nicht gesagt sein, daß nicht auch Siemens kaufmännische und Rathenau technische Begabung hatten —; der Unterschied beider Männer zeigte sich besonders bei ihrem Zusammenarbeiten in der ersten Zeit der Deutschen Edison-Gesellschaft. Rathenaus Plan, von Zentralstationen aus die Elektrizität in die Häuser zu leiten, erschien ihm als phantastisch. Die Eigenart beider Männer prägte sich auch in ihren Unternehmungen aus. Siemens sah die Unternehmungsgeschäfte der AEG in der ersten Zeit als etwas Unsolides an, und so folgte die Firma Siemens & Halske dem Beispiele der AEG nur notgedrungen und stellte stets das Unternehmungsgeschäft hinter die fabrikatorische Tätigkeit. Damit mußte aber S. & H. die Führung in der deutschen Elektroindustrie an die kaufmännisch besser organisierte AEG abgeben.

Noch nach einer anderen Seite hin ist die Unternehmertätigkeit für die wirtschaftliche Organisation der deutschen Elektroindustrie von Bedeutung geworden. Neben AEG und Siemens hatten noch fünf andere Elektrizitätsgesellschaften: Schuckert, Lahmeyer, Union, Helios und Kummer, sich dem Unternehmungsgeschäft zugewandt. Der größere Teil aber der in den 80er und vor allem den 90er Jahren zahlreich entstandenen Elektrofirmen hatte sich vom Unternehmergeschäft ferngehalten und einem oder mehreren Spezialzweigen der Elektrotechnik gewidmet. So geht der Unterschied Großfirmen — Spezialfabriken, der uns später noch näher beschäftigen soll, in diese Zeit zurück; er ist also nicht auf technische, sondern auf wirtschaftliche Ursachen zurückzuführen.

Die Konjunktur zeigt in dieser Periode, besonders in den 90er Jahren, eine stürmische Aufwärtsentwicklung. Wohl ist die Zahl der Elektrofirmen gewachsen, diese stehen aber einem großen Bedarf gegenüber, und so hält sich der Konkurrenzkampf in der ersten Hälfte der 90er Jahre in mäßigen Grenzen. Großfirmen und Spezialfabriken finden für ihre Erzeugnisse genügenden Absatz. Hatte doch der elektrische Strom in den 90er Jahren eine weite Ausbreitung gefunden, wie besonders die Entwicklungszahlen der Elektrizitätswerke und Bahnen in Deutschland zeigen[13]):

[13]) Loewe a. a. O. S. 81.

Entwicklung der Elektrizitätswerke und Bahnen 1895/96 bis 1900.

	von 180	auf 774
Elektrizitätswerke:		
angeschlossene Glühlampen . . .	602 986	2 623 893
angeschlossene Bogenlampen . . .	15 396	50 070
angeschlossene PS	10 254	106 368
Kilowatt in Maschinen u. Akk. . .	40 471	230 058
Bahnen:		
Streckenkilometer	von 583	auf 3689
Gleiskilometer	854	5 308
Kilowatt im Bahnbetrieb . . .	18 560	92 498
Zahl der Bahnen	47	156

Wenn auch die Preisbewegung mit dieser Entwicklung nicht gleichen Schritt hielt, so gab doch diese ganze Periode keinen Anstoß zu kartellmäßigen Vereinbarungen. Die elektrotechnische Industrie sah vor sich einen ständig sich weitenden Bedarf, und kein Unternehmen war in dieser Zeit fieberhaftester Hochkonjunktur geneigt, seine Selbständigkeit nur um ein geringes einzuschränken. Auch als sich der Konkurrenzkampf am Ende der 90er Jahre verschärfte und der Preisdruck mehr und mehr fühlbar wurde, ist ein Bedürfnis nach Verständigung noch nicht vorhanden. Man glaubt, die Hochkonjunktur durch gesteigerte Produktion ausnutzen zu müssen.

2. Kapitel.

1902 als Entscheidungsjahr für die Organisation der deutschen Elektroindustrie.

1. Veranlassung und Ursache der Krise.

Die Jahrhundertwende war für die deutsche elektrotechnische Industrie gleichzeitig eine Konjunkturwende, die um so bedeutungsvoller ist, als sie die Entscheidung für die Organisation der Elektroindustrie brachte. Wenn die Helios-A.-G. noch in ihrem Geschäftsbericht für 1898/99 schrieb, daß „allem Anschein nach der Höhepunkt noch nicht überschritten" sei, weist schon der Bericht der AEG für das gleiche Jahr auf die Gefahr einer drohenden Überproduktion hin. Deutlicher heißt es im Bericht der gleichen Gesellschaft für 1899/1900: „Ungeachtet dessen (der steigenden Umsätze) mahnt die schwindende Zuversicht in den Fortbestand der industriellen Hochkonjunktur zu verstärkter Vorsicht bei Aufnahme neuer Geschäfte, die zu ihrer Entwicklung erfahrungsgemäß einer Reihe von Jahren bedürfen." Wie es schon aus diesem Satze des AEG-Berichtes herausklingt, übten die Großfirmen AEG und Siemens Zurückhaltung in der Übernahme von „Aufträgen, mit welchen finanzielle Leistungen seitens der

Unternehmerfirmen verknüpft sind“[14]). So konnten sie die Krise unter Inanspruchnahme der angesammelten Reserven ohne schwerere Erschütterungen überstehen, während die anderen fünf Großfirmen der Krise zum Opfer fielen oder stark geschwächt aus ihr hervorgingen.

Das Jahr 1902 brachte den Höhepunkt der Krise, die mittlerweile auch die anderen Industrien in Mitleidenschaft gezogen hatte. Daß die Schuld an dieser Krise zu einem guten Teile die Elektroindustrie trägt, bringt der AEG-Bericht dieses Jahres in klarer Selbstkritik zum Ausdruck: „Wie der wirtschaftliche Aufschwung des letzten Jahrzehntes sich um die aufblühende elektrotechnische Industrie konzentrierte, so steht diese in der gegenwärtigen Periode im Mittelpunkt des allgemeinen Niederganges; ja, es darf heute kaum mehr geleugnet werden, daß die elektrische Krisis eher eine der Ursachen als eine Folge der wirtschaftlichen Gesamterkrankung darstellt.“

Will man die Gründe dieser Elektrokrisis sich klarmachen, so muß man vor allem äußere Veranlassung und innere Ursachen auseinanderhalten. Rohstoffpreisgestaltung und Lage am Geldmarkt waren die Umstände, die den Eintritt der Krise herbeiführten. Die Ende der 90er Jahre stark gestiegenen Rohstoffpreise erlitten um 1900 einen erheblichen Preissturz und zwangen so viele Elektrizitätsfirmen zu starken Abschreibungen auf ihre Vorräte. Der Geldmarkt war von der Elektroindustrie in den 90er Jahren so stark in Anspruch genommen worden, daß sie 1900 für Bankkredit bis zu 10% zahlen mußte. 1895 bis 1900 war der Kapitalbedarf der deutschen Elektroindustrie 725 259 000 M. gewesen, allein im Jahre 1899 212 383 000 M.[15]) Nach einer Schätzung des Syndikus' des Vereins zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik, Bürner, waren 1900 in der deutschen elektrotechnischen Industrie 2½ Milliarden M. investiert[16]). Daß der Grund der Krise in der Elektroindustrie selbst lag und nicht fremde Industrien den Anlaß gebildet hatten, zeigen die oben wiedergegebenen Ausführungen der AEG.

Tiefer liegen die inneren Ursachen der Elektrokrise. Sie sind schon in der Aufschwungszeit begründet. Der letzte Grund für die Krise liegt in der durch die geschichtliche Entwicklung bedingten Doppelstellung der elektrotechnischen Großfirmen, die sie auf der einen Seite Fabrikationsgeschäfte, auf der anderen Betriebs- und Finanzierungsgeschäfte betreiben ließ. Durch die Lieferungen für ihre Trustgesellschaften, also für eigene Rechnung, wurde manche Großfirma zu ständiger Erweiterung ihrer Fabrikations-

[14]) Ber. d. Elektrobank 1899/1900 nach Pinner, a. a. O. S. 227.
[15]) Loewe a. a. O. S. 110.
[16]) Bürner a. a. O. S. 4.

anlagen verleitet. Daß gerade diese Vergrößerung der Anlagen auf Grund einmaliger Lieferungen zu der Überkapitalisation in der Elektroindustrie führte, hebt der AEG-Bericht von 1901/02 deutlich hervor: „Die Ursachen der Krisis waren übermäßige Investitionen bei Betriebsunternehmungen, die weder mit der Kapitalkraft des Landes noch mit den landesüblichen Ansprüchen an Verzinsung im Einklange standen, mangelhafte Prüfung und Überkapitalisation dieser Unternehmungen, ungerechtfertigte Erweiterungen der Fabrikationsstätten auf Grund der Aufträge, die aus Lieferungen für eigene Unternehmungen stammten und daher nur einmalige waren, Ausbreitung der Geschäfts- und Verkaufsorganisationen über dasjenige Maß hinaus, das durch die Basis der Fabrikation gegeben war."

Wir sahen oben (S. 14) das ungeheure Anwachsen der Zahlen der in den Jahren 1895 bis 1900 gegründeten Elektrizitätswerke und Straßenbahnen. Fast alle größeren Städte hatten Elektrizitätsanlagen erhalten. Man hatte den Bedarf überschätzt und auch in solchen Städten Bahnen und Elektrizitätswerke gebaut, in denen noch gar kein Bedürfnis nach diesen vorhanden war, Anlagen, die, wenn überhaupt in absehbarer Zeit Gewinnaussichten bestanden, zu ihrer Rentabilität eine lange Entwicklungszeit brauchten. Man hatte zuerst die Anlagen gebaut, die eine gute Rentabilität versprachen, und ging nun, um die vergrößerten Fabrikationsstätten in Betrieb zu halten, dazu über, immer weniger ertragreiche Werke zu errichten. Ja, man übernahm in dem heftiger werdenden Konkurrenzkampfe Aufträge, die zu Verlusten führen mußten. Die Veräußerbarkeit solcher Unternehmungen bzw. das Abstoßen der Beteiligungen wurde damit naturgemäß immer schwerer, und so waren die Fabrikationsgesellschaften gezwungen, einen großen Teil ihres Betriebskapitals hier festzulegen. Mit dem Wachsen der investierten Kapitalien mußte auch der Konkurrenzkampf immer schärfere Formen annehmen. Man unterbot sich auch bei den kleinsten Projekten bis unter die Selbstkosten, nur um den Betrieb auf alter Höhe erhalten zu können. Zudem war in der Hochkonjunktur der 90er Jahre eine große Anzahl neuer Unternehmungen, vielfach ohne innere Notwendigkeit, entstanden, die mit dazu beitrugen, das Mißverhältnis zwischen Leistungsfähigkeit der Betriebe und Aufnahmefähigkeit des Marktes zu vergrößern.

Eine wesentliche Verschärfung erfuhr der Konkurrenzkampf durch die Handhabung des Submissionswesens seitens der staatlichen und städtischen Behörden. Auch für die kleinsten und unbedeutendsten Objekte wurden von den Elektrofirmen kostspielige Pläne und Kostenanschläge verlangt, welche die Firmen ohne jede Entschädigung ausarbeiten mußten. Es ist erklärlich, daß nun ein jedes Werk mit äußerster Unterbietung bemüht war, den Auftrag hereinzuholen. „Es ist nicht zu leugnen," schreibt

die Handelskammer Berlin[17]), „daß gerade die Submissionen zur Verschärfung des Wettbewerbes wesentlich beigetragen haben und insbesondere durch diese Art der Auftragsvergebung die Elektrogesellschaften in die Lage gebracht wurden, nicht allein ihre Preise auf ein immer tieferes Niveau herabzusetzen, sondern sich auch in Garantien, Pachtangeboten usw. zu überbieten, so daß nach dieser Richtung hin das Verhältnis von Leistung zu Gegenleistung für die Elektrofirmen immer ungünstiger wird." Auch der Geschäftsbericht der Kummer-Werke für das Jahr 1899 weist auf das „Mißverhältnis zwischen der Hochflut der Projekte und dem geringen Prozentsatze der Ausführungsaufträge"[18]) hin.

2. Die Entscheidung in der Krise.

So war das Unternehmergeschäft, das der deutschen Elektroindustrie zu ihren Erfolgen im In- und Auslande verholfen hat, ohne das sich der ganze Aufschwung der Elektroindustrie nicht denken läßt, für die Firmen, die mit ihm nicht in der vorsichtigen Form wie die AEG und S. & H. gearbeitet, sondern es zum künstlichen Großziehen von Bedürfnissen mißbraucht hatten, zum Verderben geworden. Für die Elektroindustrie bedeutet diese Krise nicht nur eine Reinigung von allem, was sich in der Konjunkturblüte wohl hatte entwickeln, in der Zeit härtesten Marktkampfes aber nicht hatte halten können; 1902 wurde gleichzeitig zum Entscheidungsjahr für ihre Organisation.

Es lag nahe, dem Beispiele anderer Industrien zu folgen und sich zur Vermeidung des ruinösen Konkurrenzkampfes in einem Kartell zusammenzuschließen. Es sind auch in jener Zeit ernsthafte Versuche unternommen worden, die ganze Elektroindustrie in einem Kartell zu vereinigen. Die Vereinigung der Elektrizitätsfirmen, der damals 15 größere Firmen der Elektroindustrie angehörten, behandelte diesen Gegenstand in Plenar- und besonderen Kommissionssitzungen; Satzungsentwürfe wurden aufgestellt und umgearbeitet. Auch die Großfirmen arbeiteten an solchen Versuchen. S. & H. schreibt im Geschäftsbericht für das Jahr 1900/01: „Nicht erst heute, angesichts dieser Erscheinung, sondern schon seit langer Zeit haben wir uns bemüht, durch freundschaftliche Fühlung und auf dem Wege liberaler Verständigung die gemeinsamen Interessen der Gesamtindustrie zu befestigen[19])." Der „Hannoversche Anzeiger" vom 27. Mai 1903 brachte eine Meldung[20]), wonach der Abschluß eines Syndikates, das die gesamte Elektroindustrie in sich aufnehmen sollte, kurz bevorstehe. Namhafte Firmen hätten bereits ihren Beitritt erklärt. „Die Vorarbeiten zu der beabsichtigten Ringbildung, die

[17]) Jahresbericht 1902 S. 179.
[18]) Nach ETZ 1900 S. 517.
[19]) Nach ETZ 1902 S. 22.
[20]) Nach Kart.-Rdsch. Bd. 1 S. 608.

alle elektrotechnischen Fabriken Deutschlands umfassen soll, sind so weit gediehen, daß man nicht fehlgehen dürfte in der Annahme, daß schon im Monat Juli ‚der Elektrotechnische Ring' den industriellen und sonstigen Interessenten als vollendete Tatsache bekanntgegeben werden kann. Die Veranlassung zu der Begründung dieses Syndikats der Elektrotechnik ist nicht von einem Werke oder einer Gesellschaft ausgegangen; hier haben viele Momente mitgewirkt und die einzelnen Werke, die durch die Ungunst der Verhältnisse gezwungen waren, sich gegenseitig zu verschmelzen, auf die Idee gebracht, die ganze deutsche elektrotechnische Industrie in gleicher Weise zu gemeinsamer Arbeit zu vereinigen." Es läßt sich heute nicht mehr nachprüfen, wieweit diese Meldung auf Tatsachen beruhte; daß sie den Tatsachen zum mindesten weit vorausgeeilt ist, hat die Entwicklung gezeigt.

Die Elektroindustrie mußte auch hier, wie schon einmal in ihrer Entwicklung, andere Bahnen gehen, als die übrigen Industrien. Die Möglichkeit, den Konkurrenzkampf in der Elektrotechnik durch ein allumfassendes Kartell zu regeln, bestand für sie aus mehreren Gründen nicht. Überproduktion hatte die Elektroindustrie in ihre Notlage gebracht; deren Beseitigung konnte auch nur den ruinösen Konkurrenzkampf eindämmen und damit zur Gesundung dieser Industrie führen. Und dies konnte nur geschehen durch Ausmerzung nicht lebensfähiger Betriebe bzw. durch Anschluß schwacher Werke an starke. Aber es war nicht allein dieser in den Zeitverhältnissen liegende Grund, der eine allgemeine Kartellierung der Elektroindustrie verhinderte. Man hätte sonst nach Auslese der schwachen Betriebe zu einer Kartellierung kommen können. Wir sehen ja auch bei anderen Industrien, daß eine gewisse Konzentration eine wesentliche Voraussetzung für das Zustandekommen von Kartellen ist.

Zunächst war in der Krise die Sanierung verschiedener Firmen nur sehr unvollkommen vorgenommen worden; ein Teil dieser „sanierten" Firmen konnte sich von den Folgen der Krise nicht mehr erholen und verfiel später der Fusion oder dem offenen Zusammenbruch[21]). Daß die solide fundierten Firmen von einem Zusammengehen mit diesen innerlich kranken Gesellschaften nichts wissen wollten, ist daher verständlich. Der eigentliche Grund aber, warum ein die ganze Elektroindustrie umfassendes Kartell nicht zustande kam, liegt in der Vielgestaltigkeit dieser Industrie. Die Verschiedenheit ihrer Erzeugnisse, die außerordentlich abweichende Kartellierbarkeit von Massenprodukten, wie Glühlampen, Kabeln und feinmechanischen Individualprodukten, wie Präzisionsinstrumenten usw. macht eine allgemeine Kartellierung unmöglich. Eine Industrie, die neben Dynamomaschinen für die größten Leistungen kleinste Präzisionsmeßinstrumente usw. herstellt, die Industrie

[21]) Z. B. Lahmeyer, Helios.

und Landwirtschaft beliefert und auch den Bedürfnissen des Haushaltes in der mannigfachsten Weise dient, läßt sich nicht in einem Kartell zusammenfassen. Mit der Verschiedenartigkeit der Fabrikation ist auch ein Auseinandergehen in den Interessen der einzelnen Produzenten verbunden. Dadurch, daß nach der Krise die Errichtung neuer großer Elektrizitätswerke und Straßenbahnen nachgelassen hat und im wesentlichen die Instandhaltung der bestehenden und der Bau kleinerer Anlagen die Elektroindustrie beschäftigt, ist die Zahl der kleineren Fabriken, die bei diesen Projekten konkurrieren können, größer als in den 90er Jahren. „Da aber die Interessen dieser kleineren Betriebe," schreibt der Lahmeyer-Bericht von 1903[22]), „die im allgemeinen nur ein begrenztes Gebiet bearbeiten, in vielerlei Beziehungen von denen der großen Gesellschaften abweichen, so erscheint eine allgemeine Verständigung behufs Hebung der Verkaufspreise außerordentlich erschwert, trotzdem jeder einzelne dieselbe für unbedingt notwendig erachtet." Für das Fehlschlagen der Kartellbestrebungen ist also die Verschiedenartigkeit der Produkte und damit verknüpft der Größenabstufung und der getrennten Entwicklung der Produzenten als Hauptgrund anzusehen. Daneben werden in jener Zeit noch andere Gründe namhaft gemacht, welche die Kartellhemmnisse noch verstärken. So weiß Loewe[23]) über eine „gewisse Eifersucht und Rivalität" zwischen den größten Gesellschaften zu berichten. S. & H.[24]) klagt über das Fehlen des erforderlichen Gemeingeistes in der Elektroindustrie.

Die Elektroindustrie mußte also den Gedanken einer allgemeinen Kartellierung aufgeben. An Stelle der vertraglichen Verständigung mußte die finanzielle treten; die Minderung der Generalunkosten erforderte eine Konzentration der Betriebe. Und auch nach dieser Richtung beeinflußte die Doppelstellung der Elektroindustrie als fabrizierende und betreibende Industrie ihre Organisation. „Bevor die elektrische Industrie nicht zur Einsicht gelangt," erklärt Rathenau auf der Generalversammlung der AEG 1902[25]), „daß das einstweilen noch schwer voneinander zu trennende Fabrikations- und Unternehmungsgeschäft mit ganz unverhältnismäßigen Regiekosten arbeitet, die nur durch den Zusammenschluß mehrerer Unternehmungen auf das richtige Maß zurückzuführen sind, ist auf eine durchgreifende Besserung der Sachlage nicht zu rechnen."

Vereinzelt finden wir bereits in den 90er Jahren Fusionen von Elektrofirmen in kleinerem Ausmaße. So ging 1897 die Firma Gebr. Naglo, Berlin, an die Schuckert-Gesellschaft über; 1898 gliederte sich die Kölner Helios-Gesellschaft mit Hilfe der

[22]) Nach ETZ 1904 S. 730.
[23]) A. a. O. S. 141.
[24]) Bericht der Aeltesten der Kaufmannschaft von Berlin 1901.
[25]) Nach ETZ 1902 S. 1127.

Bank für elektrische Industrie die Elektrizitätsgesellschaft Felix Singer & Co. an. Es schwebten aber auch schon größere Verschmelzungsprojekte. Die Vereinigung der AEG. mit der Union Elektrizitätsgesellschaft war schon Ende der 90er Jahre geplant. 1898 versuchte man die Schuckert-Gesellschaft durch Fusion mit der Union Elektrizitätsgesellschaft in den Loewe-Konzern einzubeziehen, doch scheiterte dieses Projekt, wie Loewe berichtet[26]), an „familien-partikularistischen Bedenken" der Nürnberger Gesellschaft.

Erst die Krise brachte den Anstoß zur Großkonzentration in der Elektroindustrie. Sieben Firmen, sahen wir oben, hatten neben dem Fabrikationsgeschäft auch das Unternehmergeschäft in mehr oder weniger großem Ausmaße betrieben. Nur die zwei größten von ihnen, AEG und Siemens, konnten ihre Lebensfähigkeit in der Krise beweisen. Zum ersten Zusammenbruch kam es schon 1901 bei der Dresdener Kummer-Gesellschaft. Für eine Sanierung war es zu spät geworden und im Juni 1901 mußte der Konkurs wegen Zahlungsunfähigkeit eröffnet werden. Die Kölner Helios-Gesellschaft, die für das Geschäftsjahr 1900/01 eine Unterbilanz von fast 5 Millionen M. aufwies, wurde zwar 1902 notdürftig saniert, fiel aber schon drei Jahre später der Stillegung durch AEG und Siemens zum Opfer. Länger konnte die Lahmeyer-Gesellschaft ihre Krankheit verbergen. Eine 1905 vorgenommene Vereinigung mit dem Kabelwerk Felten & Guilleaume in Mülheim a. Rh. hatte keinen Erfolg, aber erst 1910 gab die Frankfurter Gesellschaft ihre Existenz durch Anschluß an die AEG auf. Die anderen beiden Gesellschaften, Union und Schuckert, fanden schon früh den Anschluß an die beiden Großfirmen. Gerade diese beiden Gesellschaften boten, wenn sie auch wirtschaftlich stark geschwächt waren, durch ihre technische Leistungsfähigkeit und ihre große Kundschaft — Schuckert vor allem für Dynamobau, Union für Bahnbau — für die beiden Großfirmen den Anreiz zur Angliederung. 1901 schwebten bereits Fusionsverhandlungen zwischen AEG und Schuckert, die sich aber zerschlugen. Fast zu gleicher Zeit, im Frühjahr 1903, erfolgten dann die beiden Zusammenschlüsse, die für die Organisation der deutschen Elektroindustrie von der größten Bedeutung wurden: die Gründung der Siemens-Schuckertwerke und die Interessengemeinschaft zwischen der AEG und der Union-Elektrizitätsgesellschaft. Dieses Zusammentreffen liegt zunächst in der Zeit begründet, denn der Winter 1902/03 hatte den Höhepunkt der Krise gebracht; es zeigt aber auch, daß beide Gesellschaften ihre Fusionsverhandlungen gegenseitig auf das genaueste verfolgten und bestrebt waren, der anderen Gesellschaft keinen Vorsprung zu lassen. In dieser Zeit beginnt, wie Pinner mit Recht betont[27]), sich ein Dualismus zwischen beiden Gesellschaften, die „Existenz

[26]) A. a. O. S. 138.
[27]) A. a. O. S. 255.

und der Gegensatz von zwei stark ausdehnungs- und kristallisationsfähig gebliebenen Gruppen" zu bilden. Dies zeigt sich bei der Ausdehnung auf andere Fabrikationszweige (Automobile, Dampfturbinen usw.) wie auch besonders bei weiterer Machtausdehnung. So folgte dem Anschluß der Lahmeyer-Gesellschaft an die AEG im Jahre 1910 die Annäherung der Bergmann-Werke an den Siemenskonzern.

Während die Transaktion Siemens-Schuckert mit dem Einbringen der Starkstromabteilungen beider Stammgesellschaften in eine neue Gesellschaft, die Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H., beendigt war, bildete die Interessengemeinschaft AEG-Union — von der AEG auch in dieser Absicht eingegangen — nur eine Vorstufe zu der endgültigen Fusion. Diese erfolgte dann auch zu Anfang des Jahres 1904.

Der Zusammenbruch von Gesellschaften, die Verschmelzung anderer miteinander hatte wohl ein Zurückgehen der Überproduktion zur Folge, wirkte somit auch mildernd auf den Marktkampf; doch litt die elektrotechnische Industrie, besonders in Spezialzweigen, wie der Kabel- und Glühlampenindustrie, an einem überaus scharfen Preisdruck. Und wenn die Kartellierung der Elektroindustrie als Ganzes sich als unmöglich herausgestellt hatte, so boten doch verschiedene Spezialzweige die Möglichkeit, durch eine Verständigung unter den Produzenten eine Regelung des Marktes herbeizuführen. Daher sind auch in dieser Zeit die ersten Kartelle in der Elektroindustrie entstanden.

So hat sich in diesen Jahren der Krise die eigenartige Organisation der deutschen elektrotechnischen Industrie herausgebildet: Finanzieller Zusammenschluß in den beiden Großkonzernen, denen die Spezialfirmen gegenüberstehen, auf der einen, Kartellierung in Spezialzweigen auf der anderen Seite. Diese Organisation ist begründet durch die geschichtliche Entwicklung und die mannigfaltigen Aufgaben, die an die Elektroindustrie gestellt werden. So schreibt der Siemens-Bericht für das Geschäftsjahr 1911/12[28]): „In unserer Industrie kommt die ganze Vielgestaltigkeit der gewerblichen und landwirtschaftlichen Volkswirtschaft zum Ausdruck, da es kaum eine Stelle mehr gibt, an welcher die elektrische Energie nicht irgendwie zur Dienstleistung herangezogen würde. Um diesen Dienst in zweckmäßiger Weise durchzuführen, müssen aber immer neue Formen und Einrichtungen geschaffen werden, so daß keine andere Industrie über eine so eingehende und detaillierte Vertrautheit mit den Bedürfnissen und Entwicklungsmöglichkeiten aller Zweige volkswirtschaftlicher Tätigkeit verfügen muß, wie die Elektrotechnik." Diese besonderen Aufgaben, die an die Elektroindustrie gestellt werden, haben auch die besondere Organisation notwendig gemacht, deren eine Seite, die der ver-

[28]) Nach ETZ 1913 S. 14.

traglichen Verständigung, wir hier behandeln. Die Verständigung wird solche Zweige der Elektroindustrie umfassen können, die geeignete Grundlagen für eine Kartellierung bieten. Wie diese Kartellvoraussetzungen beschaffen sind, und wie die Elektroindustrie zu ihnen steht, soll uns der nächste Abschnitt zeigen.

Zweiter Abschnitt.

Die Voraussetzungen für eine Kartellierung in der Elektroindustrie.

Wenn man von der Kartellierungsfähigkeit einer Industrie spricht, so meint man damit zunächst die Möglichkeit, die Produzenten dieser Industrie in einem oder in mehreren Kartellen zusammenzubringen. Hand in Hand damit geht aber auch die Fähigkeit, sie zusammenzuhalten. Ein Kartell in einer schwer kartellierungsfähigen Industrie birgt viel mehr Gefahrenmomente der Auflösung in sich, als ein solches in einer leichter kartellierbaren Industrie. Zugleich hängt damit die Möglichkeit zusammen, ein Kartell mehr oder weniger straff zu organisieren. So ist also letzten Endes auch die Kartellform durch die Kartellierungsfähigkeit der betreffenden Industrie bestimmt, und schließlich muß auch die Wirkung des Kartells auf die Industrie selbst, auf die Abnehmer und auf die Volkswirtschaft in starkem Grade hiervon abhängen.

Wenn wir im folgenden von den Voraussetzungen sprechen, welche die deutsche Elektroindustrie für eine Kartellierung bietet, so ist damit immer nur eine Kartellierung in Einzelzweigen gemeint; warum eine Gesamtkartellierung der Elektroindustrie nicht zustande kam, haben wir bereits im vorigen Abschnitt gesehen. Die Voraussetzungen für eine Kartellierung müssen zunächst in der Industrie selbst gegeben sein. Unternehmung, Betrieb, Produkt sind die drei Faktoren, die, nicht ohne gegenseitige Beeinflussung, hier in Betracht kommen. Doch auch von außen kann eine Erleichterung oder Erschwerung des Zustandekommens von Kartellen erfolgen. Die Lieferantenseite, Rohstoff- und Halbfabrikateproduzenten, sowie die Abnehmerkreise spielen hier eine wichtige Rolle. Schließlich kann auch der Rechtsschutz einen Einfluß auf die Kartellbildung haben.

1. Kapitel.

Voraussetzungen bei Unternehmung und Unternehmer.

1. Zahl der Unternehmungen.

Kartelle erstreben eine Einschränkung oder Beseitigung des gegenseitigen Wettbewerbs. Für den Erfolg ist in erster Linie die Zahl der Produzenten ausschlaggebend, und zwar spielt

sowohl die Zahl der bereits vorhandenen Produzenten in dem betreffenden Industriezweig eine Rolle als auch die Möglichkeit des Aufkommens neuer Konkurrenten. Die Fertigwarenindustrie, zu der ja auch die Elektroindustrie gehört, befindet sich hier im Nachteil gegenüber der Rohstoff- und Halbfabrikateindustrie. Während dort die Zahl der Produzenten begrenzt und das Aufkommen neuer Konkurrenten erschwert ist, können in der Fertigwarenindustrie mehr oder weniger leicht neue Unternehmungen entstehen. Und gerade eine Preispolitik des Kartells, welche die Rentabilität des Industriezweiges hebt, wird einen starken Anreiz zum Aufkommen neuer Produzenten bilden. Hierauf beruht auch die weiter unten behandelte Tatsache, daß Monopolwirkungen in der Fertigwarenindustrie, somit auch in der Elektroindustrie, nur in geringem Maße möglich sind.

Was zunächst die Zahl der vorhandenen Produzenten betrifft, so wird sie um so größer sein können, je höher der monopolistische Vorteil, den der Zusammenschluß im Kartell dem Produzenten zu bieten verspricht, von ihm veranschlagt wird. Ist dieser nur gering, so wird nur eine kleine Zahl von Produzenten zur Aufgabe der Selbständigkeit bereit sein. Das letztere trifft für die elektrotechnische Industrie zu. Somit bildet für sie die Voraussetzung einer geringen Anzahl von Produzenten, d. h. einer gewissen Betriebskonzentration, eines der wesentlichsten Erfordernisse für das Zustandekommen von Kartellen.

Die Betriebskonzentration hat hauptsächlich zwei Seiten: Sie „liegt in einem Gewerbe dann vor, wenn sich entweder die Zahl der vorhandenen Betriebe relativ zum Gesamtprodukt verringert oder auf nur einzelne Betriebe, die an Umfang und Leistungsfähigkeit entsprechend über die anderen hinauswachsen, ein immer zunehmender Anteil entfällt“[29]). Man muß daher den Einzelbetrieb zum gesamten Industriezweig in Beziehung setzen. Die Betriebskonzentration bedeutet nicht nur durch die relative Verringerung der konkurrierenden Werke eine Erleichterung der Kartellierung, sie stellt auch ein wesentliches Hemmnis für das Aufkommen neuer Konkurrenz dar. Die Neugründung eines Unternehmens bedeutet ein um so größeres Risiko, je mehr Kapital sie erfordert. Und sie muß in größerem Ausmaße betrieben werden, um mit den alten Unternehmungen erfolgreich konkurrieren zu können.

Der Hauptgrund, der zur Betriebskonzentration drängt, ist die Notwendigkeit gesteigerter Kapitalsinvestierung. Dieser Punkt muß aber, da die Betriebsgröße noch in anderer Hinsicht für die Kartellierung bedeutsam ist, weiter unten des näheren behandelt werden. Hier sei vorweggenommen, daß für manche Zweige der Elektroindustrie von dieser Seite her betriebskonzentrierende Ten-

[29]) Zechel a. a. O. S. 6.

denzen wirksam sind, daß viele Gebiete aber noch Raum für eine größere Anzahl kleinerer Betriebe gewähren.

Neben der ein Wachsen der Betriebsgröße bewirkenden Kapitalsteigerung kann noch ein anderes Moment betriebskonzentrierend wirken: die Notwendigkeit technisch-wissenschaftlicher Gestaltung der Produktion. Bedarf ein Produkt umfangreicher Versuchskonstruktionen und anderer Vorarbeiten, muß es nach Fertigstellung auf das genaueste geprüft werden, so erschweren diese Erfordernisse das Aufkommen neuer Konkurrenz. Wohl wird die Kenntnis der Laboratoriumsarbeiten und anderer technisch-wissenschaftlicher Versuchsarbeiten sich in den Fachkreisen mehr oder weniger verbreiten, den alten Unternehmungen bleibt aber mit ihren größeren Erfahrungen, mit ihrem vertrauten Kundenkreis ein beachtlicher Vorsprung.

Gerade die Elektroindustrie bietet hierfür manche Beispiele. So hat Siemens in der Schwachstromperiode unbestritten die Führung gehabt. Die Herstellung von Meßinstrumenten und Schaltapparaten, soweit sie nicht Massenware darstellen, sowie von Zählern erfordert ständige technisch-wissenschaftliche Arbeit, Prüfung auf Genauigkeit und Betriebssicherheit (insbesondere bei Hochspannungsapparaten). So ist es zu verstehen, daß nur wenige leistungsfähige Firmen auf diesem Gebiete tätig sind. Das gleiche gilt von der Herstellung von elektrotechnischem Hochspannungsporzellan.

Die Zahlen der Gewerbestatistik von 1907 und 1925 können uns bei unserer Untersuchung nicht viel nützen, da die Statistik von 1907 eine für unsere Zwecke zu geringe Spezialisierung aufweist, während diejenige von 1925 wie die anderen Industrien, so auch die Elektroindustrie in dem Zustand einer Aufblähung des Produktionsapparates zeigt, die seitdem eine „Rückbildung auf das den tatsächlichen Produktions- und Absatzverhältnissen angemessene Maß erfahren hat“[30]). Immerhin können wir aus dem Verhältnis der Betriebe zu den Zahlen der beschäftigten Personen für unsere Zwecke Brauchbares entnehmen.

1907 waren in der deutschen Elektroindustrie (nach Abzug der Betriebe für Elektrizitätserzeugung und der Installationsanstalten) in 1011 Hauptbetrieben 90 249 Personen, 1925 (nach Abzug der Installations- und Reparaturanstalten) in 3532 Hauptbetrieben 332 287 Personen tätig. Während also 1907 im Durchschnitt pro Betrieb 90 Personen beschäftigt wurden, waren es 1925 94 Personen, obgleich gerade in der Elektroindustrie Krieg und Nachkriegszeit eine große Zahl von kleineren Werken — man denke an die Radioindustrie — gebracht haben. Es zeigt sich also für die Elektroindustrie im ganzen ein Wachsen der Betriebskonzentration.

[30]) Wirtschaft und Statistik 1927 S. 158.

Aus den Zahlen der einzelnen Gruppen für unsere Zwecke passende Schlüsse zu ziehen, ist dadurch unmöglich gemacht, daß die Statistik in einer Gruppe Produkte zusammenfaßt, die für die Betriebskonzentration ein vollkommen verschiedenes Bild bieten. Gewerbeart g „Glüh- und Bogenlampen" umfaßt die wenigen Großbetriebe der Starkstromglühlampenproduktion mit den zahlreichen kleineren Betrieben für niedervoltige Glühlampen. Das gleiche gilt in Gewerbeart h für Bleikabel und isolierte Leitungen, in Gewerbeart i für Großakkumulatoren auf der einen, Kleinakkumulatoren, Elemente, Batterien auf der anderen Seite usw. Wir können lediglich aus den Zahlen für die Gewerbeart f Nutzen ziehen, die uns angeben, daß in 26 Zählerbetrieben 7732, im Durchschnitt pro Betrieb also 298 Personen beschäftigt sind, daß somit in dieser Industrie ein hoher Grad der Betriebskonzentration erreicht ist.

Zusammenfassend können wir feststellen, daß die Elektroindustrie für diese Kartellvoraussetzung kein einheitliches Bild bietet. Wie in den Zweigen, in denen eine geringe Zahl von Produzenten besteht und das Aufkommen neuer Konkurrenz erschwert ist, auch Kartellierungen geglückt sind, wird der zweite Teil zeigen.

Wir haben bisher nur die inländischen Produzenten betrachtet und von der Möglichkeit des Eindringens auswärtiger Konkurrenz abgesehen. Bei der Hochwertigkeit der Produkte, welche die Elektroindustrie erzeugt, können die Frachten nicht den Wettbewerb von außen fernhalten. Von auch nur einigermaßen schützenden Zollsätzen kann bei der Elektrotechnik nicht die Rede sein, wie die nachstehende Aufstellung der prozentualen Zollbelastung der ausländischen Produkte zeigt.

Durchschnittssätze der deutschen Einfuhrzölle für elektrotechnische Artikel 1913 und 1926[31]).

% vom Werte.

Gruppen	1913 Zollbelastung		1926 Zollbelastung	
	höchste	niedrigste	höchste	niedrigste
Elektrische Maschinen . .	3,4	3,1	6,7	5,9
Apparate	27,4	11,3	22,5	16,9
Kabel und isol. Leitungen	6,7	6,7	12,6	12,6
Meßinstrumente	4,1	2,5	6,5	5,4
Zähler	6,4	4,2	11,0	9,1
Telephonie u. Telegraphie	4,6	4,6	6,8	6,8
Glühlampen	3,1	3,1	4,7	4,7

[31]) Aus dem Geschäftsbericht des Zentralverbandes für 1926. Diese Zahlen sind auch in dem für die internationale Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes verfaßten Bericht enthalten.

Mit Ausnahme der zweiten Gruppe, der Starkstromapparate, halten sich also die Zollsätze weit unter 10% und gehen auch 1926 kaum darüber hinaus, obgleich sich die Elektroindustrie des Auslandes unter dem Schutze hoher Zollmauern in der Kriegs- und Nachkriegszeit bedeutend verstärkt hat.

Nun ist allerdings die Leistungsfähigkeit der deutschen Elektroindustrie auch schon wieder nach dem Kriege so groß, daß sie in normalen Zeiten auch ohne Zollschranken die ausländische Konkurrenz vom deutschen Markt zum großen Teil fernhalten kann. Aber gerade in Depressionszeiten machte sich das Eindringen ausländischer Erzeugnisse fühlbar. So klagt Siemens & Halske 1901: „Es fehlt ferner an einem Element, welches den amerikanischen Fabriken zugute kommt, nämlich am Schutz gegen das Eindringen des Auslandes, speziell der amerikanischen Überproduktion. Die einfache Tatsache, daß der amerikanische Zoll auf elektrische Fabrikate rund 45% vom Werte, der deutsche dagegen je nach dem Gegenstande etwa 5—8% beträgt, genügt, um das Mißverhältnis zwischen hüben und drüben zu kennzeichnen. Die inländische Verständigung wird immer eine gewisse Sicherstellung gegen ausländische Schleuderkonkurrenz voraussetzen."[32])

Wenn also die Bedeutung des fehlenden Zollschutzes in der Elektroindustrie nicht überschätzt werden darf, im Zusammenhang mit anderen Momenten trägt er zur Erschwerung von Kartellbildungen bei; denn gerade Preiserhöhungen der Kartelle werden die ausländische Konkurrenz ins Land locken.

2. Unternehmerpersönlichkeit.

Kartelle beschränken in mehr oder weniger starkem Maße die Selbständigkeit des Unternehmers; sie sind auf der anderen Seite — von Zwangskartellen abgesehen — freiwillige Zusammenschlüsse der Unternehmer. Die Persönlichkeit des Unternehmers muß daher für die Kartellierungsfähigkeit einer Industrie in Betracht gezogen werden. Wiedenfeld weist darauf hin, daß dort, wo der Techniker eine ausschlaggebende Rolle spielt, die Kartellierung erschwert ist. „Bei uns in Deutschland sind ja regelmäßig nicht die technischen, sondern die sogenannten kaufmännischen Leiter der großen Werke die Träger der Kartellbestrebungen[33])." Mit anderen Worten hebt diesen Punkt auch Kestner hervor: „Dort, wo der Betrieb gerade dieses Gewerbes ein ausgeprägter Beruf ist, bedeutet die Aufgabe der Selbständigkeit einen schwereren Entschluß, als dort, wo sich die Geschäftsleitung als eine allgemeine kapitalistische Tätigkeit darstellt[34])." In der ersten Zeit

[32]) Bericht der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin 1901.
[33]) Wiedenfeld, Das Persönliche ... S. 39.
[34]) Kestner, Der Organisationszwang ... S. 47.

ist der Techniker in der Elektroindustrie unbedingt dominierend (Siemens). Allmählich ist jedoch auch hier — besonders bei den Großfirmen — der kaufmännische Leiter in den Vordergrund getreten. Auch wo der Techniker noch maßgebend ist, herrscht doch heute zumeist eine solche kaufmännische Einsicht, daß wir in diesem Moment eine Kartellerschwerung von größerer Bedeutung nicht sehen können.

Was weiter die Förderung des Kartellgedankens durch Einzelpersönlichkeiten anbetrifft, so wäre man in der Elektroindustrie leicht geneigt, wie etwa in der Kohlenindustrie, auch hier die Kartellbildung als das Werk einzelner Männer anzusehen. Unternehmernaturen, wie Werner v. Siemens und Emil Rathenau, die in der Elektroindustrie eine entscheidende Rolle spielten, mögen zu dieser Annahme verleiten. Allein, während zu Lebzeiten Siemens' an eine Kartellierung noch nicht gedacht werden konnte, ist Rathenau doch wohl zu sehr mit dem Ausbau des AEG-Konzerns beschäftigt gewesen, als daß man von ihm eine führende Rolle in der Kartellbildung erwarten durfte.

Die Bedeutung der gemeinsamen Interessen wurde in vielen Industrien dem Unternehmer durch Fachvereine und andere Vereinigungen vor Augen geführt. Für die Elektroindustrie bot der 1902 gegründete „Verein zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik" eine solche Grundlage für eine Kartellierung. Er war, wie sein Syndikus Dr. Bürner in einem Vortrage sagte, der neutrale Boden, auf dem sich die verschiedenen Kreise der Elektroindustrie finden sollten, „um in persönliche Fühlung zu treten, um zu erkennen, daß der einzelne Gewerbetreibende nicht nur der Konkurrent des anderen, sondern auch der Vertreter gleicher Interessen ist"[35].) Der Krieg hat auf diesem Gebiete den einzelnen Unternehmern durch die Kriegsorganisationen die Notwendigkeit des Zusammenschlusses vor Augen geführt. Der aus dem 1916 gegründeten Kriegsausschuß der deutschen elektrotechnischen Industrie 1918 entstandene „Zentralverband der deutschen elektrotechnischen Industrie", dem sich der überwiegende Teil der elektrotechnischen Firmen anschloß, hat sich durch Zusammenfassung der Elektrokartelle in seiner Preisstelle für die Kartellierung der Elektroindustrie von großer Bedeutung gezeigt.

Von Einfluß auf die persönliche Stellung des Unternehmers ist die Rechtsform des Unternehmens. Dem Vordringen der Gesellschaftsform, insbesondere der Aktiengesellschaft, muß man — neben anderen Faktoren — das Nachlassen des persönlichen Widerstandes der Unternehmer gegen die Beschränkung ihrer Selbständigkeit durch eine Kartellbindung zuschreiben. Troeltsch gibt zwar zu, daß sich die Hemmnisse persönlicher Natur allgemein in der deutschen Industrie verringert haben, glaubt aber nicht,

[35]) Bürner, Zur wirtschaftl. Entw. ... S. 14.

daß diese Erscheinung mit dem Vordringen der Aktiengesellschaft in Verbindung zu bringen sei[36]). Doch wird der Leiter einer Aktiengesellschaft, der schon durch seinen Aufsichtsrat sich mancherlei Beschränkungen gefallen lassen muß, eher einem Kartell beitreten, als der völlig selbständige, in seiner Handlungsfreiheit nicht eingeengte Inhaber einer Einzelfirma. Auch die Elektroindustrie zeigt ein immer weiteres Vordringen der Gesellschaftsform der Aktiengesellschaft. Die Firmen bedienten sich zumeist der Kommanditgesellschaft als Übergangsform, um schließlich die Form der Aktiengesellschaft zu wählen. Die AEG war gleich (als Deutsche Edison-Gesellschaft) als Aktiengesellschaft gegründet worden; bereits 1884 folgte ihr die Heliosgesellschaft, 1893 Schuckert und Lahmeyer, 1894 Kummer und 1897 als letzte der Großfirmen Siemens & Halske. Von größeren Spezialfabriken nahmen u. a. die Form der Aktiengesellschaft an: Elektrotechnische Fabrik Rheydt 1900, Poege Chemnitz 1897, Dr. Paul Meyer 1899, Hartmann & Braun sowie Voigt & Häffner 1900.

Während die Bestandserhebung der deutschen Aktiengesellschaften in der Elektroindustrie 1906 41 Aktiengesellschaften, 1909 — eine Folge der Konzentration in der Krise 1907/08 — nur 39 angibt, weist sie für das Jahr 1925 267 Gesellschaften mit auf Reichsmark und 74 mit auf Mark lautendem Kapital, somit 341 Aktiengesellschaften[37]) auf.

Kartellerschwerend kann auch eine große Verschiedenheit in der sozialen Stellung, ein Gegenüberstehen von Groß- und Kleinindustriellen wirken. Doch ist diese Frage mit der Verschiedenheit der Unternehmungen so eng verknüpft, daß sie erst im Zusammenhang hiermit im nächsten Abschnitt berührt werden kann.

Somit können wir abschließend feststellen, daß persönliche Kartellwiderstände in der Elektroindustrie nicht stärker als in anderen Industrien vorhanden sind.

3. Gleichartigkeit der Unternehmungen.

Eine gewisse Gleichartigkeit der Unternehmungen ist eine der wesentlichsten Voraussetzungen für das Zustandekommen dauerhafter Kartelle. Ein Disharmonieren der Interessen der einzelnen Werke muß ein Zustandekommen von Kartellbildungen stark erschweren und für bestehende Kartelle eine ständige Gefahr der Auflösung mit sich bringen.

Die Elektroindustrie teilt sich in zwei Lager, die Großkonzerne und die Spezialfabriken. Die Großkonzerne, die durch ihre Kapitalmacht und ihre Universalität am meisten nach außen auftreten, stellen in ihren wiederum stark spezialisierten Betrieben mit wenigen Ausnahmen (elektrische Kohlenerzeugnisse, Akkumu-

[36]) Troeltsch, Die deutschen Industriekartelle ... S. 20.
[37]) Vierteljahrshefte ... 1907/1910/1926.

latoren) alle Erzeugnisse der Elektrotechnik, z. T. auch verwandter Industrien her. Sie stellen die Zusammenfassung einer großen Reihe von Spezialbetrieben unter einer einheitlichen Zentralleitung dar.

Die Spezialfabriken beschränken sich auf die Herstellung einer Erzeugnisgruppe, z. T. auch mehrerer zusammenhängender Gruppen der Elektrotechnik. Den großen Vorteil, den die Großkonzerne durch ihre Universalität in der Möglichkeit haben, die Konjunkturschwankungen in weitestem Maße auszugleichen, suchten die Spezialfabriken durch Beteiligungen an anderen Spezialfirmen oder durch Zusammenschluß für sich nutzbar zu machen. So ist beispielsweise die Spezialfabrik für Schaltapparate Voigt & Haeffner an der Beleuchtungskörperfabrik Schanzenbach & Co. beteiligt; sie hat sich vor kurzem die Spezialfirma für Heiz- und Kochapparate Prometheus A.-G., Frankfurt a. M., angegliedert; in neuerer Zeit schlossen sich, nach Meldung der Kartellrundschau[38]) sechs Spezialfirmen für den Bau von Motoren, Anlassern, Widerständen u. a. zwecks gemeinsamen Verkaufs der Erzeugnisse in der Firma Elektrowerke A.-G. in Düsseldorf zusammen.

Ein zweiter Unterschied zwischen Großkonzernen und Spezialfabriken ist ihre verschiedene Stellung zum Unternehmergeschäft. Diese ist es gerade, die, wie oben bereits kurz erwähnt, die Trennung in Großkonzerne und Spezialfabriken letzten Endes herbeigeführt hat. Während die Großkonzerne das Unternehmergeschäft neben der Fabrikation stark entwickelten, haben sich die Spezialfirmen vollständig von ihm ferngehalten.

Diese verschiedene Stellung schuf lange Zeit eine tiefe Kluft zwischen Großkonzernen und Spezialfabriken. Bildete doch um 1910 die Frage des Material- und Installationsmonopols, d. h. die Verpflichtung der von den Großfirmen erstellten Betriebe, ihren Bedarf an elektrotechnischen Erzeugnissen ausschließlich bei ihnen zu decken und auch die Installation von ihnen vornehmen zu lassen, einen Grund schärfsten Kampfes der Spezialfabriken gegen die Großfirmen. Doch ist dieser Konfliktstoff dank staatlicher Initiative zum größten Teil beseitigt worden. Verschiedene Erlasse der Einzelstaaten (Preußen, Ministerium für Handel und Gewerbe vom 1. Februar 1912) wandten sich gegen die Material- und Installationsmonopole bei den Überlandzentralen. Die Mittel zur Beseitigung dieser Monopole beschreibt ein Erlaß des Ministers für Handel und Gewerbe vom 31. Januar 1927 wie folgt: „Zur Erreichung dieses Zieles werden in Ermangelung einer gesetzlichen Regelung — die bisher erfreulicherweise vermieden werden konnte — schon seit längerer Zeit die zur Verfügung stehenden Mittel, nämlich die Genehmigung zur Überschreitung staatlichen Geländes mit elektrischen Leitungen und die

[38]) Bd. 22 S. 206.

Erteilung des Enteignungsrechtes für die Errichtung elektrischer Anlagen ausgenutzt, indem sämtliche Unternehmungen, bevor etwaigen Anträgen entsprochen wird, eine Erklärung folgenden Wortlauts abgeben müssen." Es folgt eine Verpflichtung der betreffenden Unternehmungen, sich jedes Materiallieferungs- und Installationsmonopols zu enthalten.

Heute sind die Gegensätze auf diesem Gebiete merklich gemildert, und wenn der Verband der Spezialfabriken, der Installateurverband und der Großhändlerverband in einer Denkschrift vom 1. Februar 1926 erneut Klage führen über das Vorhandensein von Material- und Installationsmonopolen, so handelt es sich dabei um einzelne Fälle, besonders auch seitens städtischer Werke. Das betonen auch die Verbände, und sie stellen fest, „daß die deutsche Elektroindustrie infolge ihrer zahlreichen gemeinsamen Aufgaben, deren Erledigung dem Zentralverband der deutschen elektrotechnischen Industrie obliegt, im inneren Verkehr zueinander im allgemeinen in guten Geschäftsbeziehungen steht und die großen Elektrizitätsgesellschaften und Spezialfabriken auf vielen Gebieten gegenseitig Zulieferanten sind. Ebenso sind manche selbständigen Elektro-Installations- und Großhandelsfirmen in nennenswertem Umfange Abnehmer der Großkonzerne[39])."

Aus dieser Denkschrift ersehen wir weiter ein enges Zusammengehen der Spezialfabriken und der Installateure mit ihren Organisationen. Gerade das Installations- und Materialliefe-rungsmonopol hat die Interessen dieser beiden Zweige aufs engste verwoben. Die Entstehung des Standes der Elektroinstallateure fällt mit dem Aufkommen der Spezialfabriken zusammen. In jener Zeit begannen die Großfirmen an immer weiteren Orten des In- und Auslandes eigene Installationsbureaus einzurichten, welche die Projektierung der Anlagen und den Vertrieb ihrer Erzeugnisse übernahmen. Die Großfirmen konnten die Ausführung der ersten Anlagen nicht fremden Kräften überlassen. Nachdem sie hier die Pionierdienste geleistet hatten, gingen auch selbständige Gewerbetreibende dazu über, die Errichtung von elektrotechnischen Anlagen zu übernehmen. So entstand das Elektroinstallateurgewerbe. Die Installateure deckten ihren Bedarf naturgemäß nicht bei ihren Konkurrenten, den Großfirmen, sondern wandten sich an die Spezialindustrie, deren Absatzorganisation — vielfach mit Zwischenschaltung des Elektrogroßhandels — sie bildeten. So wurden die Spezialfabriken durch den Gegensatz zwischen den Installationsbureaus der Großfirmen und den selbständigen Installateuren weitestgehend in Mitleidenschaft gezogen. Doch auch in diesem Punkte hat die Zeit eine Milderung der Gegensätze gebracht. Die Großfirmen bedienen sich heute, um an die vielen kleinen Konsumenten, an den Haushaltsbedarf heranzukommen,

[39]) Denkschrift über Schwierigkeiten ... S. 9.

mit Hilfe ihrer Wiederverkaufsbureaus der Installateure. Es ist bezeichnend, daß bei Inseraten der Großfirmen für Haushaltsartikel, wie elektrische Heiz- und Kochapparate, Staubsauger usw., neben dem eigenen Installationsbureau auch auf „die Installateure am Ort" oder „alle einschlägigen Geschäfte" verwiesen wird.

Und noch ein letzter Gegensatz zwischen Großkonzernen und Spezialfabriken ist für die Bildung von Kartellen bedeutsam. Dieser Gegensatz ist handelspolitischer Art und beruht auf der Tatsache, daß vor dem Kriege die Großfirmen eigene Fabriken im Ausland, besonders in Österreich und Rußland, unterhielten. Neben den Zollsätzen des Auslandes ist auch noch die Gesetzgebung verschiedener Staaten der Grund für die Unterhaltung ausländischer Fabriken gewesen. So durften in Spanien nur im Lande hergestellte Maschinen und Apparate Verwendung finden, so verbot die französische Patentgesetzgebung die Einfuhr von patentierten Waren[40]). Wenn die Spezialfabriken beim Abschluß von Handelsverträgen für möglichst niedrige Zölle auf elektrotechnische Erzeugnisse eintraten, so kamen sie vielfach in einen Gegensatz zu den Großkonzernen, die für ihre ausländischen Fabriken einen möglichst hohen Zollschutz erstrebten. Diesem Gegensatz hat der Krieg, allerdings auf uns schmerzlich berührende Weise, durch Enteignung der im feindlichen Ausland gelegenen Fabriken ein Ende gemacht. Eine Neuerrichtung wird nur schwer wieder möglich sein[41]).

Wenn so die Interessengegensätze zwischen Großkonzernen und Spezialfabriken mit der Zeit gemildert sind, so hat hieran einen großen Anteil das durch das Wirken von Fachverbänden gesteigerte Gemeinsamkeitsgefühl der so verschiedenen Unternehmer der Elektroindustrie. Hier hat sich der Zentralverband, dem 1926 380 Firmen angehörten, sehr verdient gemacht. Während 1902 die Großfirmen gerade ihres handelspolitischen Gegensatzes wegen dem „Verein zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik" nicht beigetreten waren, arbeiten im Zentralverband beide Gruppen zusammen, und im Vorstand sitzen neben den Vertretern der Großfirmen die der Spezialfabriken. Das Zusammenarbeiten von Groß- und Kleinindustriellen im Zentralverband hat auch die oben angedeutete Verschiedenheit der sozialen Stellung, soweit eine solche in der Elektroindustrie vorhanden ist, überbrückt.

Es bildet also der Gegensatz Großkonzerne — Spezialfabriken nicht, wie es auf den ersten Blick scheint, ein unüberwindliches

[40]) Lenders a. a. O. S. 89.

[41]) Nach ETZ 1923 S. 1069 hat die AEG in der Tschechoslowakei „mit Rücksicht auf die bestehenden Zollverhältnisse und Einfuhrbeschränkungen" eine eigene Fabrik errichtet. Hier spielen aber die mit dem ehemaligen österreichischen Gebiet verknüpften geschäftlichen Interessen eine besondere Rolle.

Hindernis für Kartellbildungen. Er macht sich aber bei der Ausgestaltung der Elektrokartelle bemerkbar. Die Tatsache, daß wir in der Elektroindustrie kein vollständiges Syndikat vorfinden, ist in der Hauptsache darauf zurückzuführen, daß gerade die Großfirmen sich den Verkehr mit ihrer Kundschaft nicht aus der Hand nehmen lassen wollen. Auch die Zwischenlösung beim Leitungsdrahtkartell, wo der Verkauf an Elektrizitätswerke und Wiederverkäufer bei der gemeinsamen Verkaufsstelle zentralisiert, der Absatz an die übrigen Kunden dagegen den einzelnen Firmen überlassen war, deutet eine Rücksichtnahme auf die Großfirmen an. Das Fehlen der Syndikatsform beim Kabelkartell ist vor allem darauf zurückzuführen, daß mit der Kabellieferung auch die Verlegung verbunden ist. Würde nun die Kabellieferung von einem Syndikat erfolgen, so müßte von ihm auch die Verlegung vorgenommen werden; es würden aber dann den Firmen die häufig mit der Verlegung verbundenen Bestellungen auf Schaltanlagen, Apparate usw. verlorengehen; also wiederum eine Rücksichtnahme auf die Großfirmen.

Weiter scheint die Tatsache, daß alle Kartelle der Elektroindustrie — mit Ausnahme des internationalen Glühlampenkartells — ihre Wirksamkeit auf das Inland beschränken, wenigstens zum Teil durch die oben behandelte handelspolitische Besonderheit der Großkonzerne erklärt.

2. Kapitel.

Voraussetzungen bei den Betrieben.

Größe und Art der Betriebe.

Wie die Verschiedenheit von Unternehmung und Unternehmer als Kartellhindernis in Betracht kam, so ist auch der technischen Einheit, dem Betrieb, eine große Bedeutung für die Kartellierungsfähigkeit einer Industrie zuzusprechen. Es ist hier zunächst zu untersuchen, wie eine Verschiedenheit des Betriebsumfanges auf die Kartellbildung der Elektroindustrie einwirkt.

Der Sprachgebrauch, der die Unterscheidung Großfirmen — Spezialfabriken macht, kann leicht zu der Annahme führen, daß in betrieblicher Hinsicht ein Unterschied zwischen diesen beiden Gruppen besteht, nach dem die Großfirmen als Großbetriebe, die Spezialfabriken als Klein- und Mittelbetriebe anzusprechen sind. Das ist keineswegs der Fall. Auch die bedeutenderen Spezialfabriken sind Großbetriebe und stehen den Betrieben der Großkonzerne vielfach in technischer Beziehung nicht nach. Spezialfabriken, wie Voigt & Haeffner, Dr. Paul Meyer, Sachsenwerk usw., beschäftigen z. T. weit über 1000 Personen. In der Elektroindustrie ist bei Großfirmen wie bei Spezialfabriken der Großbetrieb vorherrschend. Wir sahen oben, wie sich schon in der Schwachstromperiode der Großbetrieb entwickelte. S. & H., ein

Betrieb, der mit 10 Arbeitern eröffnet worden war, beschäftigte nach 25 Jahren bereits annähernd 1000 Personen. In den meisten Zweigen der Elektroindustrie brachte die Entwicklung ein Steigen des Kapitalinvestitionsminimums und somit die Tendenz zum Großbetriebe mit sich.

Für die ganze Elektroindustrie gilt, daß der Posten „Löhne und Gehälter" einen großen Teil der Unkosten ausmacht. In diesem Zusammenhange muß kurz die Frage des Standortes der deutschen Elektroindustrie berührt werden. Eine Transportorientierung kommt für sie nicht in Frage, da die Belastung der hochwertigen elektrotechnischen Produkte nicht ins Gewicht fällt. Auch die Materiallager können keine Anziehungskraft auf die Elektroindustrie[42]) ausüben; denn das in erster Linie in Betracht kommende Rohmaterial, das Kupfer, besitzt selbst einen hohen Tonnenwert und geht fast vollständig in das Produkt über. Wohl aber kommt der Arbeitskraft ein starker Einfluß auf die Standortbestimmung zu. Die Elektroindustrie benötigt nämlich einen Stamm hochqualifizierter gelernter Arbeiter. Dies gilt vor allem für ihre komplizierten feinmechanischen Produktionszweige, die der Meßinstrumente, Schaltanlagen u. a., es gilt aber auch für Produkte automatisierter Massenproduktion, da hier außer einer genauen Beaufsichtigung des Produktionsganges in vielen Fällen noch sorgfältige elektrische Prüfung jedes fertigen Stückes notwendig ist. Eine größere Anzahl qualifizierter Arbeiter stellt nur die Großstadt, und so ist es zu erklären, daß die Betriebe der Großfirmen und ein großer Teil der Spezialfabriken in und um Berlin liegen. Daneben kommen für die Spezialfabriken noch die Großstädte Sachsens, des Rheinlandes und Süddeutschlands, vor allem Frankfurt a. M., in Betracht. Das an sich schon hohe Lohnniveau der Großstadt wird durch die Notwendigkeit, hochqualifizierte Facharbeiter zu beschäftigen, noch erhöht. Und so gehören denn auch die Arbeiter der Elektroindustrie zu den bestbezahlten in der deutschen Industrie. Und noch ein Moment, auf das Zechel besonders hinweist[43]), trägt dazu bei, das Investitionsminimum heraufzusetzen. Die Fabriken der Elektroindustrie, die auf einen festen Arbeiterstamm angewiesen sind, werden bei schlechtem Geschäftsgange nicht in der Lage sein, durch Entlassung von Arbeitskräften ihren Betrieb einzuschränken, da die Leistungsfähigkeit der Fabrik zum großen Teile vom Bestand eines eingearbeiteten Arbeiterstammes abhängt.

Neben der Lohn- ist auch die Gehaltssumme im Vergleich zu anderen Industrien ziemlich hoch. Die Elektroindustrie benötigt zur Konstruktion ihrer Maschinen und Apparate, für Ver-

[42]) Die Elektroporzellanindustrie teilt die Standortsbedingungen der übrigen Porzellanindustrie.

[43]) A. a. O. S. 28.

suche usw. eine große Zahl von Ingenieuren und anderen wissenschaftlich geschulten Arbeitskräften. So zeigt das Verhältnis der Arbeiter- zu den Angestelltenzahlen einen größeren Anteil der Angestellten als in anderen Industrien. Nach der Gewerbezählung von 1907 kamen in der Elektroindustrie (einschließlich Installationsgeschäfte und Elektrizitätswerke) auf einen Angestellten 4,3 Arbeiter, während das Verhältnis in der Gesamtgewerbeklasse der Instrumente, Maschinen und Apparate 1 : 7,9 war[44]).

Eine weitere Folge der Agglomeration der Elektroindustrie in der Großstadt ist die Höhe der Bodenpreise und der Kosten der baulichen Anlagen.

Diejenigen Produktionszweige der Elektrotechnik, in denen Massenprodukte hergestellt werden, erfordern eine beträchtliche Investierung von stehendem Kapital. Dazu kommt die Einrichtung kostspieliger Prüffelder, Eicheinrichtungen usw. Aber auch Produkte, die im Einzelbau hergestellt werden, erfordern hohe Kapitalinvestierungen, so besonders der Großmaschinenbau.

So zeigt die Elektroindustrie mit der Notwendigkeit hoher Kapitalinvestitionen die Tendenz zum Großbetrieb. In manchen Zweigen (Großmaschinen, Glühlampen, Kabel) ist durch das Fehlen von Kleinbetrieben eine Erleichterung zur Bildung von Kartellen gegeben. In vielen anderen Zweigen aber bestehen neben den Großbetrieben auch kleinere und mittlere Betriebe.

Die Ergebnisse der Gewerbezählung von 1907 (die von 1925 liegen nach Größenklassen spezialisiert noch nicht vor) vermögen uns infolge der mangelhaften Spezialisierung nur einen allgemeinen Anhalt zu geben. Die folgenden Tabellen geben für die fünf Gewerbearten der Elektrotechnik die Durchschnittszahl der Arbeiter pro Betrieb sowie die Größenklassen der Betriebe an.

Durchschnittszahlen der Arbeiter pro Betrieb.

Gruppen	Durchschnittsarbeiterzahl am 6. Dez. 1907
Herstellung von elektrischen Maschinen, Apparaten usw.[45]) überhaupt	86
1. Herstellung von Stromerzeugungsmaschinen, -apparaten, -anlagen usw.	254,1
2. Herstellung von Akkumulatoren und galvanischen Elementen, Thermosäulen u. dgl.	40,6
3. Herstellung von elektrischen Telegraphen, Fernsprechapparaten, Blinkapparaten und elektrischen Signalen	51,2
4. Herstellung von elektrischen Apparaten und Hilfsgegenständen anderer als der vorgenannten Art	68,3
5. Anfertigung von Erd- und Seekabeln, Leitungsschnüren und Isolationsmaterial	105

[44]) Levy, Die Organisation ... S. 23/24.

[45]) Unter Ausschaltung der Installationsanstalten und Elektrizitätswerke.

Hauptbetriebe mit den beschäftigten Personen nach den Größenklassen der Betriebe mit ... Personen.

Gruppen	1–10		11–50		51–100		101–200		201–500		501–1000		mehr als 1000	
	Bet.	Pers.	Bet.	Pers.	Bet.	Pers.	Bet.	Pers.	Bet.	Pers.	Bet.	Pers.	Bet.	Pers.
1 . . .	48	224	31	777	7	469	7	1 057	8	2 839	—	—	4	22 337
2 . . .	49	214	26	573	6	403	1	195	2	749	—	—	1	1 395
3 . . .	78	329	44	932	7	567	1	154	2	491	1	541	1	4 816
4 . . .	318	1 298	179	4 339	39	2 649	26	3 559	16	4 860	7	4 849	8	20 447
5 . . .	39	160	27	654	8	573	8	1 232	7	2 156	3	2 154	2	3 257

Die erste Gruppe, Herstellung von elektrischen Maschinen, zeigt, wie hier die Notwendigkeit hoher Kapitalinvestitionen zum Großbetrieb drängt. Diese Gruppe hat mit 254 Arbeitnehmern pro Betrieb die höchste Durchschnittszahl in der Elektroindustrie, wobei noch zu berücksichtigen ist, daß dieses Ergebnis nach Ausschaltung einer Anzahl kleinerer Firmen, die kleinere Maschinen und Apparate herstellen, noch deutlicher zutage treten würde. Die vier Betriebe, die über 1000 Personen beschäftigen, zeigen mit einer Durchschnittszahl von 5584 Beschäftigten die höchste Zahl in dieser Größenklasse der Elektroindustrie. Die zweite Gruppe zeigt die große Anzahl von Kleinbetrieben für Kleinakkumulatoren, Batterien usw., denen als Großbetrieb für Großakkumulatoren die Akkumulatorenfabrik A.-G. Berlin-Hagen mit 1395 Beschäftigten gegenübersteht. Die dritte Gruppe, die Schwachstromindustrie, zeigt ein buntes Bild, da neben einer großen Anzahl von Kleinbetrieben für die sogenannten Hausapparate, wie elektrische Klingeln, Tableaus usw., wenige Großbetriebe für Telegraphen- und Telephonanlagen bestehen. Die vierte Gruppe vollends: „Herstellung von Apparaten und Hilfsgegenständen anderer als der vorgenannten Art", enthält Zweige von so verschiedener Kartellierungsfähigkeit, daß wir uns aus der Statistik kein Bild über die Größenverhältnisse machen können. Immerhin sehen wir gerade in dieser Gruppe eine überaus große Anzahl von Kleinbetrieben, die sich zum großen Teil mit der Herstellung von Installationsartikeln befassen. Die fünfte Gruppe zeigt mit einer Durchschnittszahl von 105 Beschäftigten wieder eine stärkere Neigung zum Großbetrieb. Dabei ist noch zu berücksichtigen, daß gerade in diesem Industriezweig wegen der mechanisierten Massenproduktion die Arbeiterzahlen nur ein unzulängliches Bild von der Betriebsgröße geben. Das bedeutet für die Kabelindustrie eine wesentliche Kartellierungserleichterung. Die beachtliche Anzahl der Kleinbetriebe ist der Herstellung

von isolierten Drähten und Isoliermaterialien gewidmet. Ihr Bestehen neben den Großbetrieben bedeutet eine Hemmung für die Kartellierung dieses Industriezweiges, wie wir im zweiten Teil näher sehen werden.

Oft ist nicht so sehr der augenblickliche Betriebsumfang, als die Entwicklungsfähigkeit eines Werkes entscheidend. Bei Kontingentierungskartellen bildet den Hauptgegenstand der Kartellverhandlungen die Quotenfrage. Während die kleineren Werke die tatsächliche Produktion in einer bestimmten Periode zum Ausgangspunkte machen wollen, versuchen die großen Werke eine durch ihre Entwicklungsfähigkeit bestimmte höhere Quote zu erlangen. So meldet die „Zeit" vom 18. Juli 1903 über die in Berlin stattfindenden Kartellierungsverhandlungen in der Glühlampenindustrie: „Eine Hauptschwierigkeit bildet die Forderung der großen Fabriken, nicht nur eine Garantie für den derzeitigen Absatz, sondern auch für eine Steigerung des Konsums zu erhalten[46])." Beim Abschluß des Glühlampenkartells erhielt dann auch S. & H. eine höhere Quote garantiert, als ihr tatsächlicher Absatz ausgemacht hatte, weil sie ihre Absatzgeschäfte im Gegensatz zur AEG nicht forciert hätte. Ein weiteres Beispiel bildet das Verhältnis der Bergmann-Elektr.-Werke A.-G. zum Glühlampen- und Kabelkartell. Die Bergmann-Werke waren erst spät zu ihrer Stellung als Großfirma gekommen. Die 1893 gegründete Spezialfabrik für Isolierrohre und Installationsartikel S. Bergmann & Co. und die 1897 gegründeten Bergmann-Elektromotoren- und Dynamowerke wurden 1900 zu den Bergmann-Elektr.-Werken A.-G. vereinigt. In äußerlich glänzender Entwicklung (tiefste Dividende in der Krise 17 %) gliederte sich das Unternehmen allmählich die anderen Zweige der Elektrotechnik an. Bei dieser späten Entwicklung mußte Bergmann mit den bereits geschaffenen Organisationen der Elektroindustrie in Konflikt kommen. Die 1904 errichtete Glühlampenfabrik gefährdete ernstlich den Bestand des jungen Glühlampenkartells, und es gelang erst spät, mit Bergmann durch eine Konvention zur Verständigung zu gelangen. Mit dem Kabelkartell war im Jahre 1909 infolge der hohen Quotenansprüche der Bergmann-Gesellschaft eine Einigung nicht geglückt. Erst nach einem durch die Auflösung des Kartells entstandenen heftigen Konkurrenzkampfe gelang es, Bergmann in das Kartell einzubeziehen.

So stellt sich auch die Verschiedenheit in Größe und Art der Betriebe für die Elektroindustrie als eine Kartellerschwerung dar, deren Folgen im einzelnen der zweite Teil zeigen wird.

---

[46]) Nach Kartellrundschau 1903 S. 785.

3. Kapitel.

Voraussetzungen bei den Produkten.

Eigenschaften der Produkte.

Wenn wir im folgenden über den Einfluß der Eigenschaften der Produkte auf die Kartellierungsfähigkeit der Elektroindustrie sprechen wollen, so bleibt die Frage, inwieweit ein begrenztes Vorkommen der Produkte eine Kartellierung erleichtert, hier ausgeschlossen, da sie bereits im Zusammenhang mit der Zahl der Produzenten im ersten Abschnitt berührt wurde.

Die Produkte einer Industrie müssen — eine Forderung, die um so mehr mitspricht, je straffer die Kartellform sein soll — einen gleichförmigen Charakter, möglichst wenig individuelle Eigenschaften haben, das Produkt der einen muß das der anderen Unternehmung vertreten können. Wir wollen den Ausdruck „Massenprodukte", der in diesem Zusammenhange für die „vertretbaren Produkte" gebraucht wird, vermeiden. Denn wir verstehen unter Massenprodukten solche Produkte, die in größerer Anzahl in gleichförmiger Weise von einem Unternehmer hergestellt werden. Hier können sich also wohl die Produkte eines Unternehmens gegenseitig vertreten, noch nicht aber die des ganzen Industriezweiges. Daß „Massenprodukte" und „vertretbare Produkte" nicht zusammenzufallen brauchen, zeige ein Beispiel: Bleikabel sind Massenprodukte der Elektroindustrie; solange sie aber noch keinen einheitlichen Bestimmungen unterworfen, noch nicht genormt sind, können sie nicht als vertretbare Produkte bezeichnet werden.

Nur die Rohstoff- und die Halbfabrikateindustrie besitzen zum großen Teil von Natur aus vertretbare Produkte. Hier zeigt sich wiederum ein Vorsprung dieser Industrie in bezug auf ihre Kartellierungsfähigkeit gegenüber der Fertigprodukteindustrie. Diese muß ihre Produkte, die überwiegend von Natur aus Individualprodukte jedes Unternehmens sind, erst vertretbar gestalten. Hier muß eine technische Einigung, eine Vereinheitlichung der Produkte durch Normung und Typisierung der wirtschaftlichen vorangehen. So gilt das, was der Direktor des Leitungsdrahtsyndikats über die Draht- und Kabelindustrie sagt, für die Fertigwarenindustrie überhaupt und die Elektroindustrie im besonderen[47]): „Die Verhältnisse, wie sie sich in der Draht- und Kabelindustrie entwickelt haben, zeigen auf das deutlichste, daß ein wirtschaftlicher Zusammenschluß der Industrie erst dann möglich ist, wenn die technischen Grundlagen, der Aufbau des Fabrikats, soweit geklärt sind, daß eine bis ins einzelne gehende Normung festgelegt werden kann. Industriezweige also, in denen

[47]) Dr. Apt, Die wirtschaftliche Bedeutung der Normung in der Draht- und Kabelindustrie, ETZ-Festschrift 1922 S. 62.

der Gedanke des wirtschaftlichen Zusammenschlusses Wurzel faßt, haben den in der Draht- und Kabelindustrie vorgezeichneten Weg zu gehen, zunächst noch begrenzte technische Vorschriften für die einzelnen Fabrikate zu schaffen, um dadurch zu erreichen, daß sämtliche am Zusammenschluß beteiligten Werke ein qualitativ gleichmäßiges Fabrikat erzielen, denn dann erst hat ein Zusammenschluß Berechtigung und Erfolg."

Eine solche technische Einigung fand die Elektroindustrie 1893 im „Verband Deutscher Elektrotechniker" (VDE). Bereits in seinem Gründungsjahre begann er mit der wichtigsten Vereinheitlichung, der Normung von Einzelteilen, nämlich Kontaktgrößen und Schrauben. In über 30 Jahre langer Arbeit, zuletzt unter Zusammenwirkung mit dem Normenausschuß der Deutschen Industrie und dem Zentralverband der Deutschen Elektrotechnischen Industrie, ist es ihm gelungen, auf vielen Gebieten der Elektroindustrie eine weitgehende Vereinheitlichung zu erzielen. In den Kommissionen, die für die Beratung der verschiedenen Normalien eingesetzt waren, arbeiteten neben den Produzenten auch die Verbraucher, Behörden und Elektrizitätswerke, so daß das geschaffene Normenwerk allseitige Anerkennung auch seitens der Behörden fand und ein Eingriff dieser Instanzen vermieden wurde. Auch das Ausland verwendet zum Teil die deutschen Normen. Die VDE-Vorschriften kann man in zwei Gruppen teilen, die, begrifflich getrennt, in der Praxis oft zusammenfließen: Vorschriften zur Sicherheit gegen Lebens- und Feuersgefahr und Vorschriften zur Vereinheitlichung. Die Bearbeitung der ersten Gruppe war die primäre in der Tätigkeit des VDE, doch ging Hand in Hand damit die Errichtung der Vereinheitlichungsnormen. So trugen die VDE-Normen wesentlich dazu bei, einer großen Anzahl von Produkten einen gleichförmigen Charakter zu geben und sie so einer Kartellierung zugänglich zu machen. Dies gilt insbesondere, wie wir im zweiten Teile sehen werden, von der Glühlampenindustrie sowie der Draht- und Kabelindustrie.

Die Elektroindustrie besitzt aber noch eine große Anzahl von Individualprodukten, die eine Kartellierung zum mindesten stark erschweren, jedenfalls eine nur lose Kartellform zulassen, wie etwa Schaltanlagen, Meßinstrumente u. a. m. Das gleiche gilt von Produkten, die auf den besonderen Geschmack des Publikums zugeschnitten sind. So hat der Verband für Heiz- und Kochapparate nur für die vertretbaren Produkte, wie z. B. Normalbügeleisen und Wasserkocher, eine Preisbindung erreichen können; ausgesprochene Qualitätsprodukte, wie Teekannen, Strahlöfen usw., konnte er lediglich seinen Konditionen unterwerfen. Immerhin zeigt das Beispiel der Luxusporzellanindustrie, daß auch in solchen Fällen eine Kartellierung, wenn auch in loser Form — etwa als Kalkulationsverbände — möglich ist.

Produkte von Unternehmungen, die einen besonderen Ruf genießen, können als Kartellhindernis in Betracht kommen. In der Elektroindustrie spielen in vielen Zweigen einige Firmen eine führende Rolle. Doch ist die technische Qualität auch der anderen Firmen durch die Normalisierung so gehoben, daß, wenn die anderen Momente eine Kartellbildung begünstigen, diese Tatsache kaum als ernstliche Erschwerung in Betracht kommen dürfte. Doch scheint dieses Moment mit anderen zur Erklärung der geringen Syndikatsbildung in der Elektroindustrie heranzuziehen zu sein.

4. Kapitel.

Voraussetzungen bei den Rohstofflieferanten und den Abnehmern.

Eine starke Anregung für die Kartellierung einer Industrie bilden bestehende Rohstoffverbände und eine konzentrierte Nachfrage. Rohstoff- und Halbfabrikatekartelle bewirken eine Vereinheitlichung in den Produktionskosten der Industrie, soweit diese durch die Rohmaterialien und Halbfabrikate bestimmt sind, abgesehen davon, daß Großabnehmer durch höhere Rabatte und Umsatzbonifikationen günstiger gestellt sind. „Die Grenze, innerhalb welcher der Konkurrenzkampf sich abspielen kann, die Kampfmittel, die der einzelne anwenden kann, werden dadurch eingeschränkt, wenn wichtige Rohstoffe und Halbfabrikate für alle gleich viel kosten“[48]). Das Bestreben der Rohstoffkartelle, die Preise möglichst stabil zu halten, die Preisschwankungen auszugleichen, erleichtert der weiterverarbeitenden Industrie eine einheitliche Kalkulation. Und schließlich gelingt es den Rohstoffverbänden sehr häufig, Zeiten steigender Konjunktur durch Preissteigerungen für sich auszunutzen, ein Moment, das die Weiterverarbeiter zwingt, sich gegenseitig zu verständigen, um die gesteigerten Rohstoffpreise auf den Abnehmer abwälzen zu können.

Fast sämtliche Rohstoffe, die die Elektrotechnik benötigt, sind syndiziert, wie vor allem Kohle, Kupfer, Eisen, Bleche usw. Allerdings darf man nicht verkennen, daß in einem Teil der Elektroindustrie, hauptsächlich in den feinmechanischen Zweigen, nicht die Rohstoffe, sondern die Löhne die Kalkulation entscheidend beeinflussen. In einer großen Zahl anderer Zweige aber spielt der Preis der Rohstoffe und vor allem des Kupfers eine entscheidende Rolle. Es sei hier die Maschinen- und die Kabelfabrikation hervorgehoben. In der letzten Zeit der Hochkonjunktur vor der Krise 1902 und auch später noch können wir Klagen darüber lesen, daß es nicht gelingt, die hohen Rohstoffpreise in den Verkaufspreisen auszugleichen, und daß hierdurch der eigene Gewinn stark gemindert wird. Wie bedeutsam die Rohstoffpreise

[48]) Liefmann, Kartelle und Trusts S. 137.

gerade in der Kabelindustrie sind, zeigt der Umstand, daß das Kabelkartell die Preisschwankungen seiner beiden wichtigsten Rohstoffe durch eine Blei- und eine Kupferklausel auf die Abnehmer abwälzt.

Ein starker Abnehmer, mag er es von Natur wie der Staat oder durch Zusammenschluß in Abnehmerverbänden geworden sein, kann eine unorganisierte Industrie durch Ausspielen der Konkurrenten gegeneinander in eine schwierige Lage bringen und hierdurch einen starken Anreiz zu einer Kartellierung dieser Industrie geben. Die Elektroindustrie sieht sich auf vielen Gebieten einer konzentrierten Nachfrage gegenüber. Sie hat vielfach — so auf den Gebieten der Telegraphie und Telephonie, der Eisenbahnsicherungen, der elektrischen Lokomotiven, der Kraft- und Beleuchtungsanlagen usw. — den Fiskus oder Gemeinden zu Abnehmern. Der Weg der Submission, auf dem die Behörden ihre Aufträge zu vergeben pflegen, hat wegen der damit verbundenen Mißstände schon manche berechtigte Kritik erfahren. Wie in anderen Industrien, so bildete sich als Gegenwehr auch in der Elektromaschinenindustrie ein Submissionskartell. Auch der Verband Deutscher Schwachstrom-Industrieller, der die Fabrikanten von Telephon- und Telegraphenapparaten umfaßt, verdankt sein Entstehen dem Vorhandensein eines großen Abnehmers, der Reichspost. Das gleiche gilt vom Schwachstromkabelverband.

Als Großabnehmer können ferner die großen Werke der Schwerindustrie angesehen werden. Vielfach vergeben auch sie große Anlagen (Bergwerkseinrichtungen, Kraftwerke) im Wege der Submission. Installateure und Elektrizitätswerke sind in Einkaufsverbänden zusammengeschlossen, die Installateure in der 1906 vom Verband der elektrotechnischen Installationsfirmen gegründeten „Einkaufsvereinigung für elektrotechnische Bedarfsartikel G. m. b. H.", Frankfurt a. M., die Elektrizitätswerke in der 1905 entstandenen „Wirtschaftlichen Vereinigung von Elektrizitätswerken", Berlin. Beide Verbände stellen Einkaufsgenossenschaften dar, die ihre Mitglieder verpflichten, ihren Bedarf an bestimmten elektrotechnischen Materialien bei ihnen zu decken.

Somit ist die Elektroindustrie ringsum von Verbänden umschlossen, auf der Seite der Rohmaterialien wie auf der Konsumentenseite. Ein Moment aber, das in manchen anderen Industrien einen Anstoß zur Kartellierung gibt, fehlt in der Elektroindustrie: der Druck des Großhandels. Vergleichen wir damit etwa die Machtstellung des Kohlengroßhandels, so sehen wir, welch geringe Bedeutung der Großhandel in der Elektroindustrie hat. Nicht, daß er keine volkswirtschaftlichen Funktionen hätte! Er hat die gewiß wichtige Aufgabe, eine Verbindung zwischen den Spezialfabriken und dem Installateur, der die Produkte der verschiedensten Fabriken benötigt, herzustellen. Für Produkte, bei denen der Hersteller besonders für die Betriebssicherheit einstehen

muß, wie bei großen Maschinen und Schaltanlagen, und infolgedessen selbst installiert, ist er aber ebenso wie für die Lieferungen der Großfirmen ausgeschaltet. So ist die Stellung des Großhandelsverbandes in der Elektrotechnik, der „Elektro-Großhändler- und Exporteur-Vereinigung Deutschlands E. V." mehr eine Verteidigungsstellung, wie der Syndikus des Verbandes schreibt, ein Kampf gegen „das Bestreben der Großindustrie und der von ihr beeinflußten Kartelle . . ., den Großhandel immer mehr auszuschalten"[49]).

5. Kapitel.

Einfluß der Rechtsordnung.

Die Rechtsordnung kann auf die Kartellierung einer Industrie einen Einfluß ausüben durch Errichtung oder auch nur durch Androhung von Zwangskartellen (Erneuerung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats im Kriege). Von einem solchen Eingreifen ist bei der Elektroindustrie nicht die Rede. Wir haben uns hier vielmehr mit dem Fall zu beschäftigen, daß ein Produkt durch die Rechtsordnung ein Monopol, eine rechtlich geschützte Ausschließlichkeit erhält, kurz mit der Frage: Patente und Kartellierung. Zunächst ist die Möglichkeit zu erwähnen, daß durch den Patentschutz in einer Industrie das Aufkommen neuer Werke erschwert werden kann, wie wir oben sahen, eine wesentliche Kartellerleichterung. „Eine Hemmung für das Entstehen neuer Betriebe, auch in Industriezweigen mit im übrigen günstigen Produktions- und vorteilhaften Absatzverhältnissen, kann daraus entstehen, daß das zu erzeugende Produkt oder der Fabrikationsprozeß, vielleicht auch nur in einzelnen seiner Phasen, rechtlich geschützte Ausschließlichkeit genießt[50])." Allein, wie wenig sich eine Industrie auf den Patentschutz verlassen kann, zeigt uns das Entstehen der Glühlampenindustrie, in der trotz des für die AEG geschützten Edison-Patentes durch Patentumgehungen und auch -verletzungen immer neue Firmen aufkamen. Zudem bilden Patente einen leicht vergänglichen Schutz, eine Tatsache, die vorsichtige Firmen durch Abschreiben der Patentwerte in ihren Bilanzen anerkennen.

Für uns ist der Fall von größter Bedeutung, daß ein Kartell auf dem Patentschutz aufgebaut, also eine „Kombination zweier Monopolarten, . . . des staatlich verliehenen Monopols der Patente und des vertragsmäßigen der Kartelle[51])" erreicht wird. Doch liegt es auf der Hand, daß ein Zuviel an Patenten einer solchen Kartellierung nicht zugänglich sein kann. Nun ge-

[49]) Stern, Tagesfragen des Elektrogroßhandels, Industrie- und Handels-Ztg. 1925 Nr. 237.
[50]) Zechel a. a. O. S. 49.
[51]) Liefmann, Kartelle und Trusts S. 49.

hört gerade die Elektroindustrie mit zu den Hauptbenutzern des Patentschutzes. Betrug doch die Zahl der für die elektrotechnische Industrie angemeldeten Patente im Jahre 1920 5049, das sind 9,4 % aller Patentanmeldungen. Auch wird man gerade für solche „Patentverwertungskartelle" eine geringe Anzahl von Firmen fordern müssen. Somit wird z. B. in der Meßinstrumenteindustrie die große Zahl der Patente zusammen mit der großen Zahl der Produzenten eine Kartellierung stark erschweren.

Ein Beispiel für Patentverwertungskartelle bietet der der Elektrotechnik nahe verwandte Dampfturbinenbau. Hier bildeten die Curtis-Riedler-Stumpf-Patente der AEG zusammen mit dem Parson-Patent der BBC die Grundlage für die „Vereinigte Dampfturbinen-G. m. b. H.", der außer den beiden genannten Firmen der Elektroindustrie noch einige große Maschinenfabriken angehörten. Als Konkurrenzgründung wurde von den SSW gemeinsam mit anderen Maschinenfabriken ein Dampfturbinensyndikat auf der Grundlage des Zoelly-Patentes geschaffen. Auch den Hauptinhalt des 1925 errichteten internationalen Glühlampenkartells bildet der Austausch von Patenten und Erfahrungen.

6. Kapitel.

Möglichkeiten internationaler Verständigung.

Was nationale Kartelle im Inland bezwecken: Regelung des Inlandmarktes, das erstreben internationale Kartelle für den Weltmarkt. Die Schwierigkeiten für die Entstehung internationaler Kartelle sind noch bei weitem größer als für die Kartellierung im Inlande. Die Industrien der beteiligten Länder müssen in nationalen Kartellen organisiert oder in wenigen Unternehmungen konzentriert sein, um eine brauchbare Grundlage für internationale Verbände bilden zu können. Wenn schon im Inlande für die Fertigindustrie die Möglichkeit des Aufkommens neuer Unternehmer eine Kartellierung erschwert, so fällt dieses Hemmnis bei internationaler Kartellierung noch weit schwerer ins Gewicht. Im übrigen gelten dieselben Voraussetzungen, die auch für das Entstehen nationaler Kartelle in Betracht kommen.

Nach dem Kriege hat sich die Tendenz zur Bildung internationaler Kartelle gegen die Vorkriegszeit noch verstärkt. Die Gründe dafür sind hauptsächlich in folgenden Erscheinungen zu suchen[52]):

1. in der politischen Neuordnung der Nachkriegszeit, die durch willkürliche Zerreißung von zusammengehörigen Wirtschaftsgebieten und Schaffung neuer Zollgebiete die Ten-

[52]) Nach Liefmann, Die Probleme internationaler Kartelle, Zeitschr. d. oberschles. Berg- u. Hüttenmänn. Ver. 1926 S. 734.

denz zur nationalen Abschließung durch hohe Zollmauern verstärkte,

2. in dem Gegensatz zwischen einer durch im Kriege hochgezüchtete Industrien vermehrten Weltproduktion und der durch die Verarmung vieler Länder herbeigeführten sinkenden Kaufkraft,
3. in der gesteigerten Tendenz zur Konzernbildung, die durch die Konzentration in wenigen Unternehmungen die internationale Kartellierung erleichtert.

Gerade für die deutsche Elektroindustrie brachte der Krieg eine völlige Umgestaltung des Weltmarktes. Die Führung, die sie vor dem Kriege hatte und die ihr durch die Abschließung vom Weltmarkte in der Kriegszeit verlorengegangen war, hat sie nach dem Kriege noch nicht völlig zurückerobern können. Während die deutsche Elektroindustrie 1913 mit 34,9 % der Gesamtproduktion an der Spitze stand, mußte sie 1925 den USA die Führung überlassen, die 48,1 % (1913: 28,9 %) der Weltproduktion bestritten, während die deutsche Produktion in diesem Jahre nur 23,3 % betrug[53]). Von diesen Zahlenverhältnissen gar nicht erfaßt sind aber die deutschen Unternehmungen im Auslande und überhaupt der Einfluß, den die deutsche Elektroindustrie auf ausländische Unternehmungen hatte. Die deutschen elektrotechnischen Fabriken im feindlichen Ausland sind während des Krieges liquidiert worden und befinden sich in den Händen der ausländischen Konkurrenz. Der Krieg und die Nachkriegszeit mit ihrer Zerstücklung großer Gebiete Europas brachte ein Anwachsen der nationalen Industrien und damit verbunden eine Sperrung des Marktes durch Hochschutzzölle. Die Lieferungen nach Übersee, die vielfach schon vor dem Kriege finanziert werden mußten, konnte die kapitalkräftige amerikanische Konkurrenz in vielen Fällen an sich reißen. Insbesondere bedeutet der Übergang der Deutsch-Überseeischen Elektrizitätsgesellschaft, die der deutschen Elektroindustrie viele südamerikanischen Aufträge, besonders aus Argentinien, verschaffte, an die Compania Hispano-Americana de Electricidad einen schweren Verlust für die deutsche Elektroindustrie. Dadurch wird der südamerikanische Markt zu einem großen Teil von der im Kriege stark entwickelten spanischen Elektroindustrie beliefert werden.

Nur auf einem Gebiete ist in der Elektroindustrie eine internationale Kartellierung erreicht worden, in der Glühlampenindustrie. Nachdem schon vor dem Kriege ein internationales Kohlenfadenlampenkartell bestanden hatte, das durch die Ungunst der Verhältnisse kurz vor dem Kriege sein Ende fand, kam Anfang 1925 ein Metallfadenlampenkartell auf neuer Grundlage zustande. Im übrigen wählte die Elektroindustrie im internationalen Verkehr den Weg der Einzelverständigung.

[53]) Nach dem Geschäftsbericht des Zentralverbandes für 1926.

Die Verständigungen internationaler Art zwischen einzelnen Unternehmungen, auf die wir in diesem Zusammenhange einen kurzen Blick werfen wollen, reichen bis in die Anfangszeit der Starkstromindustrie zurück. Wir erinnern uns, daß dem Entstehen der AEG Verträge mit der amerikanischen Edison-Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften zugrunde lagen. Diese Verbindungen mit den Edison-Gesellschaften hat die AEG nicht wieder fallen lassen. Als in den 90er Jahren die verschiedenen amerikanischen Edison-Gesellschaften zu einem großen Konzern, der General Electric Co. (GEC) in New York, zusammengeschlossen wurden, beteiligte sich die AEG an dieser Transaktion mit einer namhaften Summe. Mit der neuen Gesellschaft und der Compagnie internationale d'Electricité in Lüttich wurden von der AEG Abkommen geschlossen mit dem Zweck: „Austausch von Erfahrungen — Gegenseitige Absatzunterstützung in den beiderseitigen Arbeitsgebieten[54])."

Eine Erneuerung dieser Beziehungen mußte anläßlich der Fusion AEG—Union erfolgen[55]). Die Union war als Tochtergesellschaft der amerikanischen Thomson-Houston Co., die später mit in die GEC übergegangen war, gegründet worden. Sie hatte als Absatzgebiet Mittel- und Nordeuropa erhalten und stand mit der amerikanischen Gesellschaft in einem Vertragsverhältnis, das sich im wesentlichen auf den gegenseitigen Austausch von Erfindungen, Patenten und Konstruktionen bezog. Während die letztere Vereinbarung durch die Fusion nicht beeinflußt wurde, stellte sich dadurch eine für die GEC unangenehme Situation heraus, daß die territorial unbeschränkte AEG mit den Tochtergesellschaften der GEC auf den diesen vorbehaltenen Gebieten in Konkurrenz geraten mußte. Die Folge war, daß zwischen der AEG auf der einen und der GEC mit ihren Tochtergesellschaften auf der anderen Seite ein kompliziertes Abkommen zustande kam, nach dem der GEC die Vereinigten Staaten und Kanada, der AEG der größere Teil von Europa vorbehalten war, während auf den übrigen Märkten ein Zusammenarbeiten beider Gesellschaften erfolgen sollte. Dieses Abkommen ähnelt einer Gebietskartellierung. Ein Kartell selbst stellt es aber, wie auch Liefmann mit Recht betont[56]), nicht dar, es ist eine Einzelverständigung. Zu gleicher Zeit erfolgte auch eine Verständigung der AEG mit der Budapester Elektrizitätsfirma Ganz & Co. über den elektrischen Vollbahnbetrieb und über öffentliche Lieferungen.

Die durch den Krieg zerrissenen Fäden zwischen AEG und GEC wurden bereits 1920 wieder aufgenommen. Ein Zusammen-

---

[54]) Nach Pinner, Emil Rathenau ... S. 170.

[55]) Nach den Erklärungen Rathenaus auf der Generalversammlung der AEG 1903 laut Kartellrundschau 1903 S. 1242.

[56]) Liefmann, Internationale Kartelle, Weltwirtschaftl. Arch. Bd. 25 H. 2 S. 283.

arbeiten beider Gesellschaften zeigte sich in den folgenden Jahren bei den Lieferungen nach Sowjetrußland. 1924 wurde der Austausch von Patenten und Erfahrungen durch ein neues Abkommen geregelt.

Auch Siemens hatte schon vor dem Kriege seine amerikanischen Verbindungen, und zwar mit der Rivalin der GEC, dem Westinghouse-Konzern. Wie die ETZ meldet[57]), sind diese Beziehungen nach dem Kriege durch einen im Jahre 1925 auf zehn Jahre geschlossenen Patentaustauschvertrag erneuert worden. So spielt der Dualismus auch in die amerikanischen Beziehungen der beiden Großfirmen hinein.

Weitgehende Vereinbarungen bestehen auf dem Gebiete der drahtlosen Telegraphie und Telephonie. Die deutsche Telefunken-Gesellschaft schloß im Jahre 1920 mit der Marconi Wireleß Telegraf Co. (London), der Radio-Corporation of America (New York) und der Compagnie Générale de Télégraphie sans Fil (Paris) Verträge, die hauptsächlich gemeinsame Anlagen in Südamerika zum Ziele haben. Gleichzeitig hat sich die Telefunken-Gesellschaft durch Patentverträge mit den genannten amerikanischen und englischen Gesellschaften sowie der Western Electric Co. und der GEC die Ausnutzung der Patentrechte dieser Gesellschaften für Radioapparate in Europa gesichert[58]).

Wir sehen, die Patentausnutzung ist das wichtigste Bindeglied zwischen den Elektrizitätsunternehmungen der verschiedenen Länder. Und auch das einzige in der Elektroindustrie vorhandene internationale Kartell, das Glühlampenkartell, basiert auf dem Patentaustausch der beteiligten Firmen.

---

[57]) ETZ 1925 S. 327.

[58]) Nach Friedrich, Internationale Bindungen der deutschen Elektrizitätsindustrie, Wirtschaftsdienst Bd. 11 S. 806/8.

II. Hauptteil.

Die Kartellierung der Elektroindustrie in ihren Einzelzweigen.

Der erste Hauptteil unserer Arbeit zeigte die Kartellierungsfähigkeit der deutschen Elektroindustrie im allgemeinen. Er ließ vor allem erkennen, daß die Elektroindustrie in ihren einzelnen Zweigen vollkommen verschiedene Grundlagen für eine Kartellierung bietet. So soll nun der zweite Teil ihre einzelnen Zweige auf ihre Kartellierungsfähigkeit und tatsächliche Kartellierung hin untersuchen. Dabei soll so verfahren werden, daß bei jeder Einzelindustrie kurz die Grundlagen für eine Kartellierung herausgehoben werden, also gezeigt wird, warum hier eine Kartellierung möglich bzw. nicht möglich war. Hieran anschließend sind Struktur und Wirkungsweise der Kartelle in der betreffenden Einzelindustrie aufzuzeigen.

1. Kapitel.

Elektrische Maschinen.

Die Industrie elektrischer Maschinen beschäftigt sich mit dem Bau von Generatoren, Motoren, Transformatoren, Werkzeugmaschinen. Während der Bau von Großmaschinen, die auf besondere Bestellung gebaut werden, nur von wenigen Unternehmungen betrieben wird, befassen sich mit dem Bau von listenmäßigen Maschinen eine größere Anzahl von Unternehmungen der verschiedensten Größenklassen. Während die Betriebszählung von 1907 109 Betriebe angibt, nennt die Zählung von 1925 unter „Herstellung von elektrischen Maschinen" 412 Betriebe. Als Hauptgrund dafür, daß in diesem Industriezweig nach der Krise von 1902 kein Kartell zustande kam, muß man neben der großen Verschiedenheit der Produzenten die Verschiedenartigkeit der Produkte annehmen. Schuld daran tragen weniger die verschiedenen Typen der einzelnen Produzenten als vor allem die verschiedenen Angaben über Leistungsfähigkeit, Überlastbarkeit usw. Seitdem hat die Arbeit des VDE, der seit 1900 an Vorschriften für Bewertung und Prüfung elektrischer Maschinen und Transformatoren arbeitet, auf diesem Gebiete eine beträchtliche Vereinheitlichung erreicht.

Gerade auf dem Gebiete der elektrischen Maschinen ist der Konkurrenzkampf besonders heftig, und die Konkurrenz der Großfirmen macht sich für die Spezialfabriken sehr fühlbar, da der Elektromotor, der nach außen hin den Namen seines Produzenten trägt, ein gutes Propagandamittel für die Firma ist. Dieser Umstand erschwert eine Kartellierung ungemein. Und vor allem ist es heute die große Zahl und Verschiedenartigkeit der Produzenten, das Gegenüberstehen von großen und kleinen Betrieben, was eine Kartellierung der ganzen Elektromaschinenindustrie nahezu unmöglich macht.

Die Tatsache aber, daß die Maschinenindustrie stark spezialisiert ist, macht eine Kartellierung in einzelnen Spezialzweigen, die günstigere Voraussetzungen bieten, möglich, etwa für bestimmte elektrische Werkzeugmaschinen. So entstand in der Inflationszeit, um Preisschleudereien zu verhüten, zwischen den wenigen Produzenten dieser Branche eine „Preisvereinigung für Gesteinsbohrmaschinen". Nach der Stabilisierung hat die Vereinigung ihre Wirksamkeit eingestellt.

Die starken Preissteigerungen für Rohstoffe zur Zeit des Konjunkturanstieges Ende der 90er Jahre zwangen die elektrische Maschinenindustrie, da ihr eine feste Kartellierung versagt war, durch lose Vereinbarungen eine Abwälzung der gestiegenen Rohstoffpreise auf die Abnehmer zu erreichen. Dies geschah durch gemeinsame Teuerungszuschläge auf die Listenpreise, die mit dem Steigen der Rohstoffpreise motiviert wurden. Die Grundlage für diese Zuschläge bildete die „Vereinigung Deutscher Elektrizitätsfirmen", die am 1. April 1899 von den größeren Firmen der Elektromaschinenindustrie ins Leben gerufen wurde. Nach Loewe[59]) waren bereits 1898 zwischen den großen Gesellschaften unter Führung von S. & H. lose Vereinbarungen geschlossen worden.

Der Vereinigung gehörten an[60]): AEG — Bergmann — BBC — Eßlinger Maschinenfabrik — FGL — Garbe-Lahmeyer (Aachen) — Gesellschaft für elektrische Industrie (Karlsruhe) — Helios bis zur Liquidation — Poege — Poeschmann — Sachsenwerk — SSW — Schorch Rheydt — Schwartzkopff (Berlin) und die Firma Geist (Köln), die später ausschied. Der § 2 der Satzung[61]) nennt als Zweck der Vereinigung „die Wahrung gemeinsamer Interessen deutscher produzierender Elektrizitätsfirmen und insbesondere die Herbeiführung und Aufrechterhaltung angemessener Preise für deren Erzeugnisse".

Um diesen letztgenannten Zweck zu erreichen, wurde erstmalig 1899 ein zehnprozentiger Teuerungszuschlag auf die Listen-

[59]) Loewe a. a. O. S. 139.
[60]) Nach Kart.-Rdsch. Bd. 6 S. 945.
[61]) Nach Geist, Der Konkurrenzkampf ...

preise von Dynamomaschinen, Elektromotoren, Transformatoren, Regulier- und Anlaßapparate vereinbart. Wenn auch mit diesem Zuschlage eine volle Ausgleichung der hohen Rohstoffpreise nicht erreicht wurde, so hatte sich doch die Preislage verbessert. 1901 brachte mit dem Nahen der Krise ein Sinken der Rohstoffpreise. Deshalb sah sich die Vereinigung veranlaßt, den mit den gestiegenen Rohstoffpreisen motivierten Teuerungszuschlag nicht mehr sichtbar in Angebot und Rechnung aufzuschlagen. Mit dieser Maßnahme waren aber die Teuerungszuschläge selbst hinfällig geworden; denn in dem in der Krise einsetzenden Preiskampf konnte sie keiner der Unternehmer anwenden.

Mit dem Ansteigen der Konjunktur im Jahre 1904 setzte auch wieder eine starke Steigerung der Rohstoffpreise ein. Dementsprechend erfolgte im Sommer 1905 eine neue Vereinbarung über Teuerungszuschläge, die man zunächst mit 10 % festsetzte. Doch wurden diese Zuschläge bald von dem weiteren Steigen der Rohstoffpreise überholt, und im Laufe des Jahres 1906 erfolgte deshalb eine weitere Erhöhung auf 15 %, Anfang 1907 auf 20 %. 1907 gelang es der Vereinigung, trotzdem der Konjunkturumschwung ein Sinken der Rohstoffpreise gebracht hatte, die Zuschläge noch eine Weile aufrechtzuerhalten, eine Maßnahme, die mit dem immer noch vorhandenen Mißverhältnis zwischen Verkaufspreisen und Herstellungskosten begründet wurde. Trotzdem waren, wie der Frankfurter Handelskammerbericht von 1907 meldet[62]), die Preise für kleine Maschinen unbefriedigend, da hier Umgehungen der Teuerungszuschläge durch höhere Rabatte und andere Vergünstigungen seitens einzelner Firmen erfolgten. 1908 sah sich die Vereinigung mit dem weiteren Sinken der Rohstoffpreise zu der schon einmal ergriffenen Maßnahme veranlaßt, die Vereinbarung, den Teuerungszuschlag sichtbar zum Ausdruck zu bringen, fallen zu lassen. Der Frankfurter Handelskammerbericht begründet diese Maßnahme folgendermaßen: „Maßgebend hierfür war der Umstand, daß die Käufer diesen Zuschlag mit Rücksicht auf die sinkenden Rohmaterialpreise für unbegründet hielten, während er nach Ansicht der Fabrikanten nicht fallen gelassen werden konnte, da, abgesehen von der allgemeinen Teuerung und den erheblich gesteigerten Unkosten, die Rohmaterialpreise vorher eine Höhe erreicht hatten, die durch den erwähnten Zuschlag nicht ganz ausgeglichen wurde[63])". Daß die Aufhebung dieser Vereinbarung einem Fallenlassen der Zuschläge gleichkam, gilt in diesem Falle ebenso wie 1901.

Vorübergehend wurden 1912 wieder Teuerungszuschläge eingeführt, die aber schon 1913 der sinkenden Konjunktur zum Opfer fielen. Über die Zuschläge, die im Kriege und in der Nachkriegszeit erhoben wurden, ist im Zusammenhang mit der

[62]) Bericht der Handelskammer Frankfurt a. M. 1907 S. 269.
[63]) Bericht der Handelskammer Frankfurt a. M. 1908 S. 263.

Tätigkeit des Zentralverbandes im letzten Kapitel dieses Teiles zu sprechen.

Zusammenfassend ist über diese Teuerungszuschläge zu sagen, daß sie die Elektromaschinenindustrie wenigstens vor den größten Auswüchsen des Konkurrenzkampfes bewahrt haben, und daß, wie die Karlsruher Handelskammer 1907 urteilt[64]), „durch diese Vereinigung, wenigstens in groben Umrissen, eine Einheitlichkeit in den Preisstellungen herbeigeführt" wurde.

Im Gegensatz zu dem Bau von mittleren und besonders von Kleintypen wird die Herstellung von Großmaschinen (Generatoren, Motoren, Transformatoren) neben den Großfirmen nur von wenigen Spezialfabriken betrieben. Der Grund dafür liegt in dem Erfordernis gewaltiger Investitionen von stehendem Kapital, die der Bau von Großmaschinen erfordert. Da die großen Typen nur auf besondere Bestellung gebaut werden, beeinflußt die Schwierigkeit, einen gleichmäßigen Auftragsbestand zu erhalten, entscheidend die Rentabilität des Werkes, ein Moment, das den Großkonzernen mit ihrem universalen Charakter einen Vorsprung gibt. Das Aufkommen neuer Werke wird auch noch dadurch erschwert, daß der Besteller bei der großen Bedeutung, die einer Elektrizitätsanlage für Sicherheit und regelmäßigen Betriebsgang des Werkes zukommt, seine Aufträge nur einem altbekannten, leistungsfähigen Werke, auch bei etwaigen höheren Preisen, überschreiben wird. Die Großfirmen hatten in den Lieferungen für ihre Tochtergesellschaften ein vorzügliches Propagandamittel gerade für Großmaschinen. So bestehen neben ihnen nur einige große, leistungsfähige Spezialfabriken, wie Garbe-Lahmeyer (Aachen), Schorch (Rheydt), Sachsenwerk (Niedersedlitz), Poege (Chemnitz), Maffei-Schwartzkopff (Wildau).

Das hohe Kapitalrisiko im Großmaschinenbau drängt zu einer Verständigung der Produzenten. Die geringe Zahl der Unternehmer war einer Kartellierung günstig. So fanden denn auch schon in den Krisenjahren Verhandlungen zwischen den Produzenten statt, um eine Kartellierung herbeizuführen. Die gegebene Basis hierfür bildete die Vereinigung der Elektrizitätsfirmen. Daß man bereits bei Feststellung der Satzung dieser Vereinigung im Januar 1901 an eine Kartellierung dachte, beweist § 14 der Satzung: „Beschlüsse, welche sich auf die Produktions- und Absatzverhältnisse von Mitgliedern beziehen, können nur mit Stimmeneinheit gefaßt werden . . .[65])". Noch im Jahre 1906 wurde, wie Geist mitteilt[66]), in der Vereinigung eine Kommission eingesetzt, „die die Möglichkeit einer Kontingentierung ins Auge fassen und Statuten dafür entwerfen sollte".

[64]) Bericht der Handelskammer Karlsruhe 1907.
[65]) Nach Geist, Der Konkurrenzkampf ... S. 67.
[66]) Nach Geist, Der Konkurrenzkampf ... S. 11.

Daß diese Bestrebungen, den Großmaschinenbau in einem Kontingentierungskartell zusammenzufassen, scheiterten, lag wohl vor allem an der Eigenart der Produkte. Es handelt sich um große Anlagen, die im Wege öffentlicher Submission oder privater Ausschreibung vergeben werden. Es lag daher nahe, eine Kartellierung von Fall zu Fall, ein Submissionskartell zu erstreben.

Bereits in der Hochkonjunktur der 90er Jahre herrschten auf dem Submissionsmarkte schwere Mißstände, so daß sich einige Firmen von den verlustbringenden Submissionslieferungen ganz fernhielten. So schreibt die AEG 1895: „Von öffentlichen Submissionen haben wir uns fast gänzlich ferngehalten, weil wir bei Durchführung unserer Projekte größeren Wert auf wirtschaftlichen Betrieb als auf billige Herstellung der Anlagen zu legen gewöhnt sind und es im Wettbewerb selten gelingt, diesen Gesichtspunkten Geltung zu verschaffen[67])." Mit der Verschlechterung der Konjunktur wurden aber auch die größeren Firmen gezwungen, sich dem Submissionsgeschäft zuzuwenden. So wurde in den Krisenjahren der Submissionsmarkt ein Tummelplatz der schärfsten Preiskämpfe und Preisschleudereien. Um diese Mißstände zu beseitigen und vor allem den unwirtschaftlichen Aufwand an Projekten und Kostenanschlägen einzuschränken, schlossen die größten Firmen des Großmaschinenbaues — AEG, FGL und SSW — 1903 ein Schutzabkommen, das wegen seiner Geheimhaltung in der Pressepolemik meistens als Geheimkartell bezeichnet wurde. Daß dieses Schutzabkommen eine Folge der mißlungenen Kartellierungsversuche war, zeigt deutlich eine von den Großfirmen der „Frankfurter Zeitung" 1908 zugestellte Erklärung, der wir folgenden wichtigen Satz entnehmen[68]): „Als in 1903 diese Kartellarbeiten wieder einmal aussichtslos unterbrochen worden waren, versuchten es die drei Firmen AEG, Guilleaume-Lahmeyer und Siemens-Schuckert mit dem jetzigen sogenannten Geheimkartell, d. h. mit dem Schutzabkommen." Der folgende Satz dieser Erklärung zeigt gleich den Grund, warum das Abkommen nicht zu einem Submissionskartell der ganzen Großmaschinenindustrie wurde und nur auf die drei Gründerfirmen beschränkt blieb: „Für die Beurteilung der späteren Ereignisse wichtig erscheint, daß der Beitritt zu diesem Abkommen, das allen Mitgliedern der Vereinigung der Elektrizitätsfirmen im Entwurf vorgelegen hat und von ihnen mitberaten worden ist, auch heute noch offengehalten ist, unter der Bedingung allerdings, daß auch die Hinzutretenden in die Festlegung eines Verhältnisanteils am Gesamtabsatz willigen, und zwar sollte dieses Kontingent für die Neuzutretenden höchstens ihrem letztjährigen Umsatze entsprechen. Ferner schließt das Schutzabkommen nach dem

[67]) Nach Loewe a. a. O. S. 98.
[68]) Nach Kartell-Rundschau Bd. 6 S. 945.

Willen und entsprechend den Verhältnissen der Großfirmen nur Geschäfte von 20000 M. aufwärts ein, ein Minimum, auf dessen Ermäßigung die kleineren Firmen begreiflicherweise hindrängten. Eine Verständigung wurde aber nicht erzielt, so daß schließlich alle anderen Firmen außerhalb des Abkommens blieben."

Der Inhalt des Abkommens ist, kurz gefaßt, folgender[69]): Meldepflichtig ist jedes Projekt, dessen Wert den Betrag von 10000 M. übersteigt. Während Anfragen im Betrage von 20000 M. oder mehr überhaupt nicht selbständig abgegeben werden dürfen, gilt dies für solche im Betrage von 10000 bis 20000 M. nur, wenn es sich um Anfragen auf Anlagen handelt, bei denen eine Schutzfirma bisher geliefert hat.

Es gibt zwei Arten des Schutzes, den „normalen Schutz" und den „Preisniveauschutz". Der normale Schutz, der mit mindestens 5% auszuüben ist, bedeutet für die anderen Firmen den Verzicht auf das Projekt zugunsten der geschützten Firma. „Der Schutz ist in jedem Falle so eindeutig auszuüben, daß der betreffende Interessent, sei er nun Laie oder Sachverständiger, den Eindruck gewinnt, daß das Projekt der geschützten Firma für ihn das vorteilhafteste ist. Die Verfolgung geschützter Geschäfte durch die schützenden Firmen hat bei normalem Schutz nur insoweit zu erfolgen, als dies zur Verschleierung des Schutzes notwendig ist." Während der normale Schutz den Regelfall bilden soll, kommt der Preisniveauschutz, der durch Preisdifferenzen von 2 bis 3% ausgeübt wird, für solche Fälle in Betracht, in denen „bei einem Objekt gleiche Chancen und gleiche Anrechte auf Zuholung des Objektes bei mehreren Firmen vorliegen, so daß eine Entscheidung zugunsten der einen oder anderen Firma nicht getroffen werden kann".

Um die Projektierungskosten zu vermindern, hat nur die geschützte Firma das Projekt auszuarbeiten und es den schützenden Firmen zuzustellen. Ist eine Hereinholung des Auftrages unmöglich, so ist eine Freigabe des Objektes vorgesehen. Viel Aufsehen erregte bei der Veröffentlichung der § 7 des Abkommens, dessen erster Satz lautet: „Die technischen Bureaus sind verpflichtet, mit allen ihnen zu Gebote stehenden Mitteln dafür zu sorgen, daß die in ihrem Bezirk zur Vergebung gelangenden Aufträge an keine Outsiderfirma fallen." Als das Bestehen des „Geheimkartells" durch ein Rundschreiben der E. H. Geist El.AG. (Köln) bekannt wurde, setzte eine heftige Pressepolemik gegen das Kartell ein. Zunächst wandte man sich gegen die Geheimhaltung des Abkommens. Man spricht „von der mehr als bedauerlichen Praxis, die schon an sich in der Geheimhaltung des Abkommens, in der Abgabe von Scheinofferten zur Verschleierung

[69]) Nach dem bei Geist a. a. O. S. 69 ff. abgedruckten Text des Abkommens.

des Einverständnisses und anderen ähnlichen Manipulationen[70])" liegt, ja, man bezeichnet die Tätigkeit des Kartells als eine solche, welche „vielleicht nicht einmal vom Strafrichter geduldet werden muß[71])". Demgegenüber muß man hervorheben, daß die Wirksamkeit eines Submissionskartells von seiner Geheimhaltung abhängig ist.

Es ist interessant, an dieser Stelle ein Reichsgerichtsurteil[72]) anzuführen, das mit klaren Worten das Bestehen der Submissionskartelle als ein Gegenmittel gegen das Submissionswesen anerkennt:

„Diese der wirtschaftlichen Not und dem Selbsterhaltungstriebe entsprungenen Schutzvereinigungen sind solange nicht als sittlich verwerflich anzusehen, als die etwaige Täuschung nicht als Mittel gesucht wird, um zum Schaden der Verdingenden unangemessene Preise durchzusetzen. Wird ein Werk nun im Wege der öffentlichen Verdingung vergeben, so bleibt, wie die Verhältnisse sich tatsächlich entwickelt haben, den Bewerbern, die die Zerrüttung ihres Gewerbes durch ein einsichts- und schrankenloses gegenseitiges Unterbieten hintanhalten wollen, nicht viel anderes übrig, als sich vorher über das Preisangebot zu verständigen. Neben dem Streben des Verdingenden, zu möglichst niedrigen Preisen die Werklieferung zu erlangen, ist eben auch das des Unternehmers nach einem auskömmlichen Lohn für seine Leistung zu berücksichtigen."

Wenn somit das Bestehen des Geheimkartells aus der Notlage der Industrie zu rechtfertigen ist, so muß weiter die Wirkungsweise des Kartells auf Industrie und Volkswirtschaft untersucht werden. Die Wirkung des Abkommens konnte, da es ja nur für ganz große Objekte bestimmt war, nur eine begrenzte sein. Dazu ist noch hervorzuheben, daß es nur etwa in 20 % aller in Frage kommenden Fälle tatsächlich zur Anwendung kam[73]). Vor allem wurde das Schutzabkommen nach seinem Bekanntwerden in der Öffentlichkeit immer weniger benutzt. Allem Anschein nach besteht es heute noch in erweiterter Form, kommt jedoch nur in seltenen Fällen zur Anwendung. Soweit eine Beurteilung der Wirkung des Abkommens für die Beteiligten von außen möglich ist, kann man sagen, daß es innerhalb seines beschränkten Wirkungskreises einen Preiskampf zwischen den größten, kapitalkräftigsten Firmen dieses Industriezweiges verhindert hat.

Wenn wir im folgenden die Wirkung des Abkommens auf die Volkswirtschaft untersuchen wollen, müssen wir zwischen der Tätigkeit im Inlande und der im Auslande unterscheiden.

---

[70]) Kartell-Rundschau Bd. 6 S. 947.
[71]) KB. v. 30. 7. 1908 nach Kartell-Rundschau Bd. 6 S. 755.
[72]) RG. VI, 46/13, v. 1. 4. 1913, nach Dejon a. a. O. S. 26.
[73]) Lenders a. a. O. S. 130.

Was die erstere anbetrifft, so lautet das Urteil der Presse in jener Zeit überwiegend ungünstig. In einigen Fällen hat das Kartell nach den vorliegenden Berichten seine Monopolstellung, die es trotz seiner wenigen Mitglieder infolge deren Größe und Leistungsfähigkeit besaß, zur Niederringung der Konkurrenz um jeden Preis mißbraucht. Bei einigen später in der Presse veröffentlichten Ausschreibungen hat das Kartell, wenn seine Mitgliedsfirmen allein zum Angebot herangezogen waren oder sich allein herangezogen glaubten, Preise abgegeben, die weit über dem Durchschnittsmaß standen, in Fällen, in denen die Konkurrenz von Außenseitern bekannt war oder vermutet wurde, durch starke Preisunterbietungen den Auftrag hereinzuholen versucht. Es wird sich bei solchen in die Öffentlichkeit dringenden Fällen um besonders krasse Beispiele handeln. Das betonen auch die Großfirmen in ihrem bereits hier angezogenen Verteidigungsartikel in der „Frankfurter Zeitung", indem sie darauf hinweisen, daß sich das Kartell bis 1907 jedes aggressiven Schrittes gegen Außenseiter enthalten habe. Immerhin tragen diese Fälle dazu bei, das Urteil über die Wirkung des Kartells hinsichtlich seiner Tätigkeit im Inlande auf die Volkswirtschaft ungünstig zu beeinflussen. Inwieweit der Zusammenbruch der E. H. Geist El.AG. (Köln) im Jahre 1910 auf das Schuldkonto des Geheimkartells zu setzen ist, wie das ihr Leiter in seiner bereits mehrfach zitierten Anklageschrift „Der Konkurrenzkampf in der Elektrotechnik und das Geheimkartell" behauptet und inwieweit eigenes Verschulden der Firma ihre Liquidation herbeigeführt hat, darüber läßt sich heute ohne näheren Einblick in die Verhältnisse ein Urteil nicht fällen.

Anders ist die wohl mehr indirekte Wirkung des Submissionskartells im Auslandsgeschäft zu beurteilen. Hier gelang es, durch diese Verständigung zwischen den drei Großfirmen den Konkurrenzkampf deutscher Firmen untereinander zu vermeiden, die Preislage auf dem Auslandsmarkte günstiger zu gestalten. Während vorher auch die unter den ungünstigsten Bedingungen angebotenen Projekte vielfach zu Verlustpreisen ausgeführt wurden, lehnte 1902 S. & H. den Bau der elektrischen Straßenbahn in Warschau und Lahmeyer den einer Bahn in Lublin ab. Diese Verständigung führte auch zu einem gemeinsamen Arbeiten der Großfirmen im Ausland. So führten Siemens und AEG zusammen den Bau des Elektrizitätswerkes Valparaiso und der Kraftanlagen der Victoria falls & Transvaal Power Co. gemeinsam aus. So vereinigten die drei großen Konzerne ihr russisches Kabel-, Kupfer- und Leitungsdrahtgeschäft in einer gemeinsamen Gesellschaft, den „Vereinigten Kabelwerken St. Petersburg".

Wenn auch durch diese Verständigungen der Konkurrenzkampf in der elektrischen Maschinenindustrie gemildert wurde, so macht

sich doch insbesondere im Kleinmaschinenbau infolge des Vorhandenseins zahlreicher Produzenten das Fehlen einer festen Kartellierung nach wie vor fühlbar.

2. Kapitel.

Starkstromapparate.

Im weiteren Sinne umfaßt die Bezeichnung „Starkstromapparate" alle Apparate und Vorrichtungen, die bei der Fortleitung und der Verwendung des elektrischen Stromes in Tätigkeit treten, also auch Meßinstrumente, Installationsmaterial, Heiz- und Kochapparate u. a. m. Im engeren Sinne versteht man unter Starkstromapparaten Schalt-, Anlaß- und Regulierapparate. Dieser Industriezweig ist wie kaum ein anderer in der Elektroindustrie stark spezialisiert. Es gibt wohl keine Spezialfabrik, die alle Produkte dieser Branche herstellt.

Der Anlasserbau wird neben besonderen Spezialfabriken von einem großen Teil der Elektromotorenfabriken mitbetrieben, da in den meisten Fällen die Lieferung der Motoren mit den entsprechenden Anlassern zusammen erfolgt. Da oft für Motor und Anlasser gemeinsame Preise gestellt werden, ist die Anlasserindustrie in ihrer Preisbestimmung mit der Elektromotorenindustrie aufs engste verbunden. Somit wird auch eine Kartellierung der Anlasserindustrie, trotzdem hier durch die VDE-Normen eine weitgehende Vereinheitlichung erreicht ist, ohne eine vorhergehende Verständigung der Maschinenindustrie nicht möglich sein. Soweit es sich um Produkte handelt, die von den der Vereinigung der Elektrizitätsfirmen angehörenden Elektromaschinenfabriken hergestellt werden, waren sie den oben erwähnten Teuerungszuschlägen mit unterworfen.

Die Industrie der Schalt- und Regulierapparate zeigt uns zwei Gruppen von Produzenten. Einige wenige große Unternehmungen, an ihrer Spitze die älteste Spezialfirma Voigt & Haeffner A.-G., und die Großfirmen sind auf diesem Gebiete durch ständige Verbesserungen und Neukonstruktionen führend; sie pflegen besonders den Bau von Hochspannungsapparaten. Die Apparate, besonders für Hochspannung, erfordern sorgfältigste feinmechanische Durchbildung und umfangreiche wissenschaftliche Vorarbeiten. Sie stellen hochwertige Individualprodukte dar und sind so einer Kartellierung unzugänglich, obgleich sich die Richtlinien des VDE auch schon auf die Hochspannungsapparate erstrecken.

Die andere Gruppe, eine große Zahl kleiner und mittlerer Werke, sieht von dem Bau größerer Schaltanlagen ganz ab und stellt zum großen Teil Apparate, hauptsächlich für Niederspannung, her, die weniger Neukonstruktionen erfordern und für die durch die VDE-Normung eine gewisse Einheitlichkeit

in den Modellen erreicht ist. Wenn auch hier noch die Verschiedenartigkeit der Produkte eine Kartellierung erschwert, so scheitert diese doch insbesondere an der großen Zahl und Verschiedenheit der Produzenten. In den Geschäftsberichten lesen wir regelmäßig Klagen über Preisschleudereien der kleinen Firmen.

In der Zeit des tiefsten Krisenstandes, im Jahre 1902, kam wohl eine Preiskonvention zwischen Starkstromapparatefabriken zustande, die Minimalpreise festlegte[74]). Aber bereits 1903 meldet Voigt & Haeffner, daß sie nach kurzer Dauer wieder aufgeflogen sei[75]). Da in dieser Branche die Materialpreise nicht eine so preisbildende Rolle spielen wie in der Elektromaschinenindustrie, konnte nicht einmal ein gemeinsames Vorgehen in der Festsetzung der Teuerungszuschläge in der Zeit des Konjunkturanstiegs erzielt werden. Die Folgen dieser Uneinigkeit der Fabrikanten zeigt der Bericht des Vereins zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik vom Jahre 1905: „Jede einzelne Firma fühlt wohl das Bedürfnis zu einem einheitlichen Vorgehen nach einer gesünderen Preisbildung, indessen konnte die Allgemeinheit zu einem einheitlichen Vorgehen trotz aller Bemühungen nicht veranlaßt werden. Somit blieb nichts anderes übrig, als daß bald die eine, bald die andere Fabrik eine Preiserhöhung eintreten ließ, aber immer in einem Umfange, der dem rapiden Anschnellen der Materialienpreise nicht in vollem Umfange Rechnung trug. Leider wurde es so unmöglich, die Gunst der allgemeinen Konjunktur auszunutzen, ebenso wie die Uneinigkeit der Fabrikanten auf die Abnehmer den unvorteilhaftesten Eindruck machte und diese naturgemäß zur Ausnutzung der Situation zuungunsten der Lieferanten veranlaßte[76])."

3. Kapitel.

Meß- und Registrierinstrumente.

Die Industrie der elektrischen Meß- und Registrierinstrumente zeigt eine große Ähnlichkeit mit der eben behandelten Gruppe der Starkstromapparate, sowohl hinsichtlich der Individualität der Produkte als auch hinsichtlich der Verschiedenartigkeit der Produzenten. Die Individualität der Produkte, die Notwendigkeit sorgfältigster Konstruktion und jedesmaliger Prüfung tritt hier noch stärker zutage als bei den Schaltapparaten. So ist auch der technisch-wissenschaftliche Einschlag in dieser Industrie besonders stark. Dies zeigt das Verhältnis der Angestellten zu den Arbeitern, das bei der führenden Spezialfabrik,

[74]) Bericht Mix & Genest im Bericht der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin 1902.
[75]) Bericht der Handelskammer Frankfurt a. M. 1903 S. 124.
[76]) Die Geschäftslage der deutschen Elektroindustrie 1905 S. 34/35.

der Frankfurter Firma Hartmann & Braun, 1901 1:2,7 betrug[77]). Die große Bedeutung, die in dieser Branche der Konstruktion zufällt, zeigt auch die starke Inanspruchnahme des Patentschutzes.

Wie in der Schaltapparateindustrie stehen auch hier sich zwei Gruppen gegenüber. Die Großfirmen sowie die größten Spezialfabriken, an ihrer Spitze Hartmann & Braun, sorgen durch ständige Neukonstruktionen für den technischen Fortschritt in diesem Industriezweig. Sie stellen insbesondere größere Meßanlagen und Qualitätsinstrumente her. Ihnen gegenüber steht auch hier eine größere Anzahl kleinerer Fabriken, die besonders die Typen, für die eine größere Nachfrage besteht, wie z. B. normale Schalttafelinstrumente, herstellen. Doch ist ihre Zahl nicht so groß wie in der Starkstromapparateindustrie. Insbesondere hat sie in der Inflationszeit keinen wesentlichen Zuwachs zu verzeichnen. Während in der Starkstromapparateindustrie nach der Betriebsstatistik von 1925 263 Betriebe bestanden, waren es in der Meßinstrumentenindustrie nur 44.

Eine einheitliche Festsetzung der Teuerungszuschläge ließ sich auch in dieser Branche nicht erreichen, da auch hier nicht der Druck der Rohmaterialsteigerungen groß genug war, um die Verschiedenartigkeit und die Uneinigkeit der Fabrikanten zu überwinden. In der Zeit nach der Krise waren kleine Werkstätten entstanden, die technisch bedenkliche Massenerzeugnisse auf den Markt warfen und so eine Preisdrückerei besonders für normale Schalttafel- und tragbare Meßinstrumente ausübten. Der Bericht des Vereins zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik vom Jahre 1905 klagt darüber, „daß auf diesem Gebiete viele kleine Mechaniker tätig sind, die sich zwar Fabrikanten nennen, die aber infolge ihrer mangelnden kaufmännischen Kenntnisse nicht zu kalkulieren verstehen und daher die Preise in der unvernünftigsten Weise unterbieten[78])". Diese Mißstände zeigten sich besonders in einer immer stärker werdenden Erhöhung der Rabatte, die, ursprünglich nur für die Händler bestimmt, schließlich in steigendem Maße an die letzten Konsumenten gegeben wurden.

Was der Preisdruck vor dem Kriege nicht erreicht hatte, die besonderen Verhältnisse der Nachkriegszeit überwanden die verschiedenartigen Interessen der Produzenten. Bereits Ende des Krieges war eine Preiskonvention der Meßinstrumentefabriken gegründet worden. Durch den Zusammenschluß dieser Vereinigung mit der betreffenden Fachgruppe des Zentralverbandes entstand im Jahre 1919 der „Verband der Meßinstrumentefabriken". Der Verband stellt nur eine lose Konvention, kein Kartell dar. Eine Kartellierung hätte an der Verschiedenartig-

[77]) Nach Blumenthal a. a. O. S. 72.
[78]) Die Geschäftslage der deutschen Elektroindustrie 1905 S. 36.

keit, an der Individualität der Produkte scheitern müssen. Dieser Umstand hinderte auch den Verband, einheitliche Preise einzuführen. Um das Hauptübel, das Rabattunwesen zu beseitigen, verpflichteten sich die Mitglieder, die Vorkriegsrabatte nicht zu überschreiten. Ferner waren die Mitgliedsfirmen angehalten, Preisherabsetzungen dem Verbande mitzuteilen, der sie dann den anderen Mitgliedern bekannt gab. Preisvergleichungen wurden in den Verbandssitzungen vorgenommen. Als Verbandsware gelten alle Meßinstrumente, einschließlich der Radiomeßinstrumente. Der Verband umfaßt mit 13 Mitgliedern die leistungsfähigsten Firmen der Branche. Doch sind auch innerhalb des Verbandes die Unterschiede sehr groß. Neben den Großfirmen gehört auch eine Fabrik von 20 bis 30 Arbeitern zu den Mitgliedern.

Der Verband hat in der Inflationszeit die Meßinstrumenteninduſtrie vor Preisschleudereien bewahrt und eine Verständigung in dieser Branche herbeigeführt. Aber die Gegensätze ließen sich nicht ausgleichen. Mit dem Wiederkommen geordneter Verhältnisse wurde auch die Organisation des Verbandes immer loser. Wohl werden auch heute noch Preisvergleichungen angestellt, wohl besteht auch heute noch das Verbot der Überschreitung der Vorkriegsrabatte. Aber man hat keine Mittel, die Mitglieder zur Einhaltung dieser Bestimmungen zu zwingen. Als man seinerzeit versuchte, Konventionalstrafen einzuführen, drohte der Verband durch diese Maßnahme aufzufliegen.

Eine gleichartige Organisation weist die ebenfalls 1919 geschaffene „Preisvereinigung für Meßwandler" auf, die diesen Spezialzweig der Meßinstrumenteninduſtrie umfaßt. Da aber nicht alle Meßinstrumentenfabriken auch Meßwandler herstellen, ist die Mitgliederzahl geringer, und die Vereinigung besitzt nach ihrer Angabe keine Außenseiter in Deutschland.

4. Kapitel.

Elektrizitätszähler.

Der Elektrizitätszähler ist ursprünglich, wie das Meßinstrument, ein feinmechanisches Individualprodukt. Mit der gesteigerten Abgabe elektrischen Stromes wächst auch der Bedarf an Elektrizitätszählern. Der Preisdruck seitens der Großkonsumenten, Elektrizitätswerke und Überlandzentralen, zwingt die Produzenten zu rationeller Massenfabrikation. Damit wächst aber auch das Minimum des investierten Kapitals, das in der Zählerinduſtrie zu wirtschaftlichem Betrieb notwendig ist. Daher ist neben den Großfirmen nur eine begrenzte Zahl von größeren Spezialfabriken, deren älteste, die Firma Aron (Berlin-Charlottenburg), bereits seit 1883 besteht, auf diesem Gebiete tätig.

Auch das Produkt wird durch die Gleichartigkeit der Konsumenten beeinflußt; es bildeten sich, nachdem die Tarifpolitik

der Elektrizitätswerke gleichmäßiger und einheitlicher geworden ist, den Tarifen angepaßte Typen, wie Einfachtarif-, Doppeltarif-, Pauschal-, Spitzen-, Münzzähler heraus. Trotzdem waren vor dem Kriege die Konstruktionen der einzelnen Produzenten noch zu verschieden, um eine Kartellierung zu ermöglichen. Erst kurz vor dem Kriege begann der VDE mit der Festsetzung von Normalien für Elektrizitätszähler.

Ein weiteres Kartellhemmnis war vor dem Kriege die enge Verbindung, die die Großkonzerne durch ihre Tochtergesellschaften zu den Elektrizitätswerken und Überlandzentralen unterhielten; sie sicherte ihnen ein weites Absatzgebiet. Erst mit dem Vordringen des kommunalen und gemischt-wirtschaftlichen Betriebs wurde die so geschaffene Verschiedenheit der Produzenten gemildert. Die fehlende Kartellierung ermöglichte es den Großkonsumenten vor dem Kriege, die Produzenten zu äußerstem Preisherabsetzungen zu zwingen, so daß die Lage der Spezialfirmen vor dem Kriege sehr gedrückt war[79]).

Wie in so mancher anderen Industrie, haben auch in der Zählerindustrie die veränderten Anforderungen der Kriegszeit einen Zusammenschluß herbeigeführt. Im Jahre 1916 wurde der „Verband deutscher Elektrizitätszählerfabriken E. V." als eine Preiskonvention begründet. Im Zusammenarbeiten mit dem Zentralverband verhinderte er durch Festsetzung von Teuerungszuschlägen eine Preisschleuderei in diesem Industriezweig. Nach der Stabilisierung erwies sich eine festere Organisation als notwendig, und im August 1925 konnte der Verband in ein festes Kontingentierungskartell umgestaltet werden.

Das Zählerkartell umfaßt jetzt acht Mitglieder, und zwar neben den drei Großfirmen AEG, Bergmann, SSW die leistungsfähigsten Spezialfabriken dieser Branche, nämlich Aron El. G. m. b. H., Isaria-Zählerwerke A.-G., Dr. Paul Meyer A.-G.[80]), Körting & Matthiesen A.-G. und Comptator G. m. b. H., Mix & Genest-Zähler. Die Außenseiter in Deutschland stellen mit 3 % des Gesamtabsatzes keine stark ins Gewicht fallende Konkurrenz dar. Die Verbandsware bilden zwei Gruppen: Einfachtarifzähler und Sondertarifzähler. In der ersten Gruppe stellt der Wechselstromzähler die Haupttype dar. Es besteht die Möglichkeit, daß er sich zu einem Einheitszähler entwickelt und daß so die Grundlage für eine Syndizierung gelegt wird. Heute werden von den Verbandsfirmen noch einzelne technische Besonderheiten als Propagandamittel benutzt. Die zweite Gruppe umfaßt Doppeltarifzähler (Zähler mit zwei Zählwerken und Umschaltung zu verschiedenen Tageszeiten) und Münzzähler (Zähler

[79]) Nach Blumenthal (a. a. O. S. 78) sank der Preis kleiner Gleichstromzähler von 100 M. auf 35 M., der kleiner Wechselstromzähler von 60 M. auf 18 M. in einem Zeitraum von 15 Jahren.

[80]) Seit kurzem im AEG-Konzern.

mit einem Schalt- und Kassierwerk, das Stromentnahme nur nach Einwurf einer Wertmarke gestattet). Die Produkte der ersten Gruppe, unter ihnen wieder die Wechselstromzähler, stellen heute den größten Teil des Absatzes dar. Die anderen Typen sind Spezialprodukte mehrerer Firmen. Gar nicht in die Kartellierung einbezogen sind Pauschal- und Spitzenzähler, da sie nur von einigen Firmen hergestellt werden.

Von der inneren Organisation des Kartells kommen für uns hauptsächlich Preisfestsetzung und Kontingentierung in Betracht. Die Preisbemessung erfolgt durch die Preiskommission und ist der Genehmigung durch die Versammlung der Verbandswerke unterworfen. Wie wohl bei allen Kartellierungen höherer Ordnung die Quotenfrage einer der schwierigsten Verhandlungspunkte ist, so war auch bei der Neuordnung des Zählerverbandes im Jahre 1925 die Zuteilung der Anteilsziffern, besonders auf seiten der Großfirmen, mit großen Schwierigkeiten verbunden. Das Verhältnis der Anteilsziffern der Großfirmen zu denen der Spezialfabriken ist etwa 3 : 1. Monatlich reichen die Verbandsfirmen dem Geschäftsführer eine Aufstellung der von ihnen abgesetzten Zähler ein, der ihnen dann auf Grund des Gesamtumsatzes ihr Verhältnis zum Gesamtumsatz bekannt gibt und sie so in die Lage versetzt, ihre Geschäftspolitik nach ihrem Quotenstande einzurichten. Der Ausgleich der Mehr- und Minderumsätze erfolgt jährlich, indem die Firmen, die ihre Quote überschritten haben, bestimmte prozentuale Beträge in die Verbandskasse zahlen, die ihrerseits hiermit die Firmen, die ihren garantierten Umsatz nicht erreicht haben, entschädigt.

Ein Zeichen für die Festigkeit der Organisation eines Verbandes sind die Bindungen, denen sich die Mitglieder in bezug auf Kontrollrechte seitens des Verbandes und auf Konventionalstrafen und Sicherheiten unterwerfen. Der Geschäftsführer des Zählerverbandes hat ein weitgehendes Kontrollrecht zwecks Prüfung der Einhaltung der Vertragsbestimmungen und Durchführung der Verbandsbeschlüsse seitens der Verbandsfirmen. Bei Nichtbeachtung der Verbandsvorschriften sind hohe Konventionalstrafen vorgesehen, deren Eingang durch Hinterlegung von Verpflichtungsscheinen gesichert ist.

Das Stimmrecht der Verbandsfirmen ist nach der Höhe ihrer Quoten bemessen. Um aber eine Majorisierung durch die Großfirmen, die bei einfacher Mehrheit vorläge, zu verhindern, ist die Bestimmung getroffen, daß alle Verbandsbeschlüsse mit einer qualifizierten Mehrheit gefaßt werden müssen, welche die Stimmenzahl der Großfirmen übersteigt. Erschwerende Besonderheiten sind für den Auflösungsbeschluß vorgesehen.

Da in der Regel die Zähler direkt an die Elektrizitätswerke und Überlandzentralen abgesetzt werden, spielt das Rabattwesen hier nicht dieselbe Rolle wie in anderen Industriezweigen. Den

Großkonsumenten wird eine nach der Größe des Umsatzes gestaffelte Umsatzvergütung gewährt. Nur wenn Baufirmen oder Installateure Anlagen für Dritte herstellen, wird ein Rabatt abgesetzt. Die Lieferungsbedingungen sind im übrigen denen des Zentralverbandes angepaßt und enthalten lediglich Besonderheiten, die in der Natur der Produkte liegen. So wird die Gewährleistung für gelieferte Zähler einheitlich geregelt, Rücknahme und Verleihung von Zählern verboten, die Berechnung von Zubehörteilen, Nebenleistungen und dergleichen gesondert verlangt, das Eingehen von Verzugsstrafen verboten.

Soweit die kurze Zeit seit Neuorganisation des Kartells eine Beurteilung zuläßt, ist die Preisregulierung auf dem Inlandmarkte geglückt. Im Ausland dagegen tobt der schärfste Konkurrenzkampf, so daß die durch den Kartellerfolg im Inland gehobene Rentabilität der deutschen Zählerwerke durch diesen Preiskampf stark beeinträchtigt wird. Der Verband erließ, den Verhältnissen angepaßt, besondere Preise für jedes Land. Diese treten aber praktisch kaum in Wirksamkeit. Sie lassen sich nur bei kleinen Objekten durchsetzen. Bei größeren Lieferungen, die meistens in der Form der Submission vergeben werden, wenden sich die interessierten Verbandsfirmen an das Kartell mit Preisvorschlägen, die auch in der Regel genehmigt werden. Mit diesen Preisen können dann diejenigen Firmen, die bei dieser Preislage noch konkurrieren wollen, ihre Angebote abgeben. Diese Mißstände legen eine internationale Verständigung nahe. Da die englische Zählerindustrie ebenfalls kartelliert ist und in Frankreich nur zwei große Firmen den Markt beherrschen, ist eine Verständigung mit diesen beiden Ländern in absehbarer Zeit nicht ausgeschlossen.

5. Kapitel.

Glüh- und Bogenlampen.

Die Bogenlampe, noch Anfang dieses Jahrhunderts die vorwiegende Art der elektrischen Großbeleuchtung, ist zuerst durch die Kohlenfadenlampe und schließlich durch die Metallfadenlampe immer mehr vom Markte verdrängt worden. Wohl war sie ökonomisch der teuer arbeitenden Kohlenfadenlampe überlegen, aber die Sauberkeit und Bequemlichkeit dieser Beleuchtungsart trug den Sieg davon. Als vollends die mit geringem Wattverbrauch arbeitende Metallfadenlampe auf dem Markte erschien, fand die Bogenlampe nur mehr für einige Spezialzweige, wie für die Lichtpauserei, Verwendung. So waren die Bogenlampenfabriken gezwungen, ihren Betrieb umzustellen. Es besteht heute nur eine größere Spezialfabrik, die Firma Körting & Matthiesen (Leipzig-Leutzsch), die aber auch zum Ausgleich für das zurückgehende Bogenlampengeschäft andere Spezialzweige,

wie den Zähler- und den Armaturenbau, aufnahm. Daß in einer niedergehenden Industrie, wie der Bogenlampenindustrie, kein Raum für eine Kartellierung ist, liegt auf der Hand.

Die elektrische Innenbeleuchtung wurde bis Anfang dieses Jahrhunderts von der Kohlenfadenlampe beherrscht. Durch den großen gleichförmigen Bedarf war die Massenproduktion der Lampen bedingt. Nur verhältnismäßig wenige größere Betriebe konnten ihre Produktion wirtschaftlich betreiben. Damit war schon eine wesentliche Kartellvoraussetzung, die begrenzte Zahl der Produzenten erfüllt. Die infolge der geringen Bedarfsindividualisierung erreichte Einheitlichkeit der Produkte und die Tatsache, daß hier kleine Preisveränderungen am Einzelprodukt über Gewinn und Verlust entscheiden, machten die Kohlenfadenlampe zu einem geeigneten Kartellprodukt.

Betrachten wir zunächst die Vorgeschichte des Kohlenfadenlampenkartells! Die erste Preiskonvention in der deutschen Glühlampenindustrie finden wir bereits bei ihrer Entstehung, nämlich in dem ersten Vertrage zwischen AEG und Siemens, eine Konvention, durch die beide Firmen ihre Glühlampenfabrikation vor einer gegenseitigen ruinösen Preiskonkurrenz schützen[81]). Aber der wirtschaftlichen Einigung der ganzen Glühlampenindustrie mußte erst eine technische vorhergehen.

Bei der großen Nachfrage nach Glühlampen, welche die gewaltig fortschreitende Elektrifizierung mit sich brachte, ist es verständlich, daß auch Fabrikate auf dem Markt erschienen, die durch schlechte Brenndauer und geringe Ökonomie Beschwerden der Konsumenten hervorriefen. Eine 1894 in Leipzig zusammengetretene Versammlung der Vertreter von Elektrizitätswerken, die an der Beseitigung dieser Mißstände naturgemäß am meisten interessiert waren, setzte durch eine fachmännische Kommission Regeln für den Geschäftsverkehr mit Lampen fest. In ihnen werden vor allem einheitliche Vorschriften für die Angabe der Spannung und der Nutzbrenndauer getroffen; ferner ist eine Prüfungsinstanz für Beanstandungen größerer Sendungen vorgesehen und die Garantieerklärung der Fabrikanten einheitlich festgelegt[82]). Da die Elektrizitätswerke auf genaue Durchführung sahen, haben diese Vorschriften viel zur Vereinheitlichung der Angaben beigetragen.

Nach Basch kam bereits im gleichen Jahre, 1894, eine wirtschaftliche Organisation zur Beseitigung wirtschaftlicher Mängel zustande. „Die in Berlin zusammentretende Konferenz der Glühlampenfabrikanten beschließt in diesem Sinne die Gründung eines Verbandes der europäischen Glühlampenproduzenten ... der Verkaufspreis wurde sowohl für Konsumenten wie für Weiter-

[81]) Nach Pinner a. a. O. S. 150.
[82]) Basch a. a. O. S. 66/67.

verkäufer festgesetzt[83])." Selbst wenn diese Meldung auf Richtigkeit beruht — an keiner anderen Stelle wurde dieses Kartells Erwähnung getan —, kann aber dieses Kartell nur von kurzer Wirksamkeit gewesen sein. Denn Ende der 90er Jahre herrschte auf dem Glühlampenmarkt eine ziel- und regellose Konkurrenz. Der Preis für die gewöhnliche 16kerzige Kohlenfadenlampe war seit 1883 von 5 M. auf 0,20 M. gesunken, auf einen Preisstand, der nur bei rationellster Massenfabrikation einen bescheidenen Nutzen ließ. Kleinere Firmen suchten durch immer größere Unterbietungen die Aufträge an sich zu reißen. Nachdem die Krise auch der Glühlampenindustrie die notwendige Reinigung gebracht hatte und einige schwache, nicht konkurrenzfähige Fabriken zugrunde gegangen waren, konnte man 1902 daran denken, den schon lange gehegten Wunsch nach einer Verständigung in die Wirklichkeit umzusetzen.

Man war sich von vornherein darüber klar, daß eine Kartellierung der Kohlenfadenlampen sich nicht auf das deutsche Staatsgebiet beschränken durfte; bei dem niedrigen deutschen Zollsatze für Glühlampen stand der deutsche Markt der ausländischen Konkurrenz offen. Insbesondere war die Einfuhr aus Österreich-Ungarn (Ver. El. AG.-Ujpest) und aus Holland (Philips-Eindhoven) nach Deutschland beträchtlich.

Auf Einladung von deutscher Seite traten im Jahre 1902 in Berlin Vertreter von deutschen, österreich-ungarischen, holländischen, französischen und schweizerischen Glühlampenfabriken zu Verhandlungen zusammen, die ein internationales Glühlampensyndikat mit Kontingentierung der Produktion und Zentralisierung des Verkaufs zum Ziele hatten. Die Verhandlungen waren zu mancher Zeit dem Scheitern nahe, und nur die Aussicht auf einen verlustbringenden Marktkampf ließ die Fabrikanten ihre persönlichen Ansprüche hinter das gemeinsame Interesse zurückstellen. Wie bei fast allen Kontingentierungsverhandlungen bildete auch hier die leidige Quotenfrage die gefahrdrohende Klippe der Verhandlungen. Ein Scheitern wurde vermieden durch das Nachgeben der beiden größten Lampenproduzenten, der AEG und der Ver. El. AG.-Ujpest. Die AEG, die nach ihrem Jahresabsatze von 1902 eine Quote von 5 Millionen Lampen zu beanspruchen hatte, willigte in eine niedrigere Quote, die der von S. & H. entsprach, ein, und die Ver. El. AG. erhielt eine Quote von 3,1 Millionen Lampen gegenüber einem Absatze von etwa 4 Millionen Lampen im Jahre 1902. Die Wiener Glühlampenfabrik Sturm & Co. verlangte eine höhere als die ihrem Jahresabsatze entsprechende Quote, mit der Begründung, daß sie im Gegensatze zu den anderen Firmen ihren Absatz nicht forciert hätte. Da eine Einigung nicht zustande kam, blieb ihr Vertreter den weiteren Verhandlungen fern.

[83]) Basch a. a. O. S. 68.

Endlich, nach 1½jährigen Verhandlungen konnte das Zustandekommen des Glühlampensyndikats durch folgendes Kommuniqué bekanntgegeben werden:

„Die ungünstige Lage des Glühlampenmarktes hat die maßgebenden Firmen dieses Industriezweiges veranlaßt, sich zur Bildung einer Verkaufsgesellschaft zu vereinigen, welche unter Gewährung eines mäßigen Fabrikationsnutzens die Verkaufspreise zu regeln haben wird. Die Vereinigung führt die Firma „Verkaufsstelle Vereinigter Glühlampenfabriken G. m. b. H." und hat ihren Sitz in Berlin. Die betreffenden Firmen, welche den Verkauf ihrer gesamten Produktion der neuen Gesellschaft übertragen, werden bestrebt sein, mit um so größerer Sorgfalt an der Vervollkommnung der Glühlampen zu arbeiten, um durch Vermittlung der Verkaufsstelle ihrer Kundschaft tadelloses und gleichmäßiges Fabrikat von guter Ökonomie und konstanter Leuchtkraft darzubieten. Allen Beteiligten werden aus der Gesundung der darniederliegenden Industrie Vorteile erwachsen, welche eine geringe Erhöhung der übermäßig gesunkenen Preise reichlich aufwiegen werden[84])."

Kurz nach der Gründung der Verkaufsstelle trat auch die Wiener Firma Sturm & Co., nachdem ihr die geforderte Quote zugebilligt war, dem Syndikat bei. Mitglieder des Syndikats waren aus Deutschland: AEG, S. & H., Pintsch, El. Ges. Gelnhausen, Bayr. Glühlampenfabrik (München); aus Holland: Philips und E. Grossens Pope; aus Österreich-Ungarn: Ver. El. AG. (Ujpest), „Watt" (Wien), Kranetzky & Loup (Wien), Sturm & Co. (Wien); aus der Schweiz: Schweizerische Glühlampenfabrik (Zug). Da das Syndikat 90 % der europäischen Produktion umfaßte[85]), brauchte es in der ersten Zeit die Konkurrenz der bestehenden Außenseiter nicht allzusehr zu fürchten. Man hatte die Kartellierung auf Europa beschränkt, da die überseeischen Länder nicht als Konkurrenten in Betracht kamen, und selbst Nordamerika noch Einfuhrland für Glühlampen war. Die Geschäftsleitung lag in den Händen der AEG, Philips und Ver. El. AG., als Vertreter der drei Hauptproduktionsländer.

Die Organisation des Syndikats ist vor allem bestimmt durch die Kontingentierung der Produktion und die Zentralisierung des Verkaufs. Die höchste Quotenzahl hatten AEG und S. & H. mit je 22,633 %[86]). Die Verbandswerke stellten den selbständigen Verkauf ein und übertrugen ihn der Verkaufsstelle, welche die eingehenden Aufträge nach Maßgabe der Quoten verteilte. Im übrigen wurden die Aufträge mit Rücksicht auf die Lage der Fabrik hinsichtlich Fracht- und Zollbelastung und auf die Lampentypen überwiesen. Etwaige Wünsche der Abnehmer,

[84]) Kartell-Rundschau 1903 S. 934.
[85]) Liefmann, Internationale Kartelle, Weltwirtsch.-Arch. Bd. 25 S. 271.
[86]) Jaccard, Les syndicats industriels ... S. 195.

ein bestimmtes Fabrikat zu erhalten, sollten nach Möglichkeit berücksichtigt werden. So trug bereits in jener Zeit das Kartell zur „Rationalisierung" der Produktion bei, sowohl durch Minderung der Verkaufsspesen als auch durch Förderung der Spezialisierung in der Glühlampenindustrie. Der Gewinn wurde nach Maßgabe der Beteiligung am Grundkapital, die wiederum den Kontingenten entsprach, an die Kartellfirmen verteilt. Für den Wiederverkauf wurden Preise und Rabatte festgelegt. Eine wichtige Durchbrechung des Zentralverkaufsprinzips ist zu erwähnen, die der Doppelstellung der Großfirmen als Fabrikations- und Betriebsgesellschaften Rechnung trug: Die Großfirmen hatten das Recht, die Betriebsgesellschaften ihres Konzerns ausschließlich aus ihren eigenen Glühlampenfabriken zu versorgen.

Für den Fall, daß ein Werk durch höhere Gewalt oder durch Streik verhindert war, seinen Lieferungsverpflichtungen nachzukommen, war eine Übernahme der Aufträge durch die anderen Syndikatsfirmen vorgesehen. Die Verbandsfirmen übernahmen die Verpflichtung, Patente und Erfindungen den Syndikatsfirmen zu freier Verfügung zu stellen. Ausgenommen hiervon waren solche Patente und Erfindungen, die nur die Fabrikation ertragreicher gestalteten und nicht die Eigenschaft der fertigen Produkte beeinflußten. Wie es jedes feste Kartell erfordert, besaß auch das Glühlampensyndikat ein Kontrollrecht über Bücher und Akten der Mitgliedsfirmen auf Einhaltung der Verbandsbestimmungen hin. Verweigerung der Kontrolle und Nichteinhaltung der Verbandsbestimmungen wurden mit Konventionalstrafen, die durch hinterlegte Wechsel gesichert waren, belegt. Die Dauer des Syndikats war bis zum 31. März 1914 vorgesehen.

Die erste wichtige Maßnahme des neuen Syndikats war die bereits im Kommuniqué angekündigte Heraufsetzung der unlohnend gewordenen Preise dieser Industrie. Folgende Zusammenstellung[87]) zeigt die Entwicklung der Glühlampenpreise für die Haupttype:

Jahr	Lampengattung	Preis pro Stück in ℳ
1882	Swan & Co.	7,—
1883/5	Edison	5,—
1889	AEG	3,—
1890	Lampe von 8—10 NK	1,70 en gros
1894	„ „ 16 „	0,80 „
1895	„ „ 16 „	1,60 Einzelpreis 0,70 en gros
1898	„ „ 16 „	0,30 „
1902	„ „ 16 „	0,25 tiefster Einzelpreis
Syndikatspreis	„ „ 16 „	0,50 Einzelpreis

[87]) Z. T. nach Basch a. a. O. S. 72.

Über dem Wirken des Syndikats stand schon im ersten Jahre seines Bestehens ein Unstern. Äußere und innere Streitigkeiten drohten den Bestand des kaum zur Entfaltung gekommenen Kartells ernstlich zu gefährden. Die zur Wiederherstellung der Rentabilität der Glühlampenindustrie notwendig gewesene Preiserhöhung rief in Wien eine heftige Opposition hervor. Bereits einen Monat nach Zustandekommen des Kartells wurde laut „Fremdenblatt" vom 24. Oktober 1903[88]) in einer Versammlung der Wiener Elektrizitätsgesellschaften in der Direktion der Wiener städtischen Elektrizitätswerke Stellung genommen „gegen das kürzlich zustandegekommene, sowohl den Interessen des konsumierenden Publikums als auch den Interessen der Elektrizitätswerke und Installateure zuwiderlaufende Glühlampenkartell". Man begnügte sich aber nicht mit Entschließungen und Protesten, sondern der Wiener Gemeinderat faßte am 6. November 1903 folgenden bedeutsamen Beschluß: „Die Direktion der städtischen Elektrizitätswerke wird beauftragt, der Vereinigung der Elektrizitätswerke sofort einen Antrag auf Errichtung oder Erwerbung eigener Glühlampenfabriken und auf Verschärfung der Normen für die Übernahme von Glühlampen zu unterbreiten, und angewiesen, sich mit den übrigen Elektrizitätswerken Österreichs behufs gemeinsamen Vorgehens in dieser Angelegenheit ungesäumt ins Einvernehmen zu setzen. Gleichzeitig wird die Direktion beauftragt, das Projekt für eine städtische Glühlampenfabrik sofort vorzulegen[89]). Die sofort von seiten des Glühlampenkartells mit der Stadt Wien aufgenommenen Verhandlungen hatten den Erfolg, daß die Stadt Wien das Projekt einer städtischen Glühlampenfabrik fallen ließ, wogegen ihr vom Glühlampenkartell mannigfache Zugeständnisse gemacht wurden.

Als eine weitere Folge der Preisheraufsetzung des Syndikats entstanden in Deutschland, Österreich und in der Schweiz Einkaufsgenossenschaften der Elektrizitätswerke zum gemeinsamen Bezug der Kohlenfadenlampen. Durch diesen zentralen Einkauf sollten zunächst minderwertige Fabrikate ausgeschlossen werden; gleichzeitig aber beeinflußten die so geschaffenen Großabnehmer durch Inanspruchnahme der höchsten Rabattsätze die Preispolitik des Syndikats ganz empfindlich.

Schließlich hatte die durch die Preiserhöhung gehobene Rentabilität der Glühlampenindustrie ein allseitiges Aufkommen von Konkurrenzfabriken in den verschiedensten Ländern zur Folge. Während der Plan, in Budapest eine neue Glühlampenfabrik mit einer Erzeugungsfähigkeit von 2 Millionen Lampen zu errichten[90]), allem Anscheine nach nicht zur Ausführung kam, bedeutete die Aufnahme der Glühlampenproduktion durch die Berg-

[88]) Nach Kartell-Rundschau 1903 S. 1105.
[89]) Nach Kartell-Rundschau 1903 S. 1105.
[90]) „Die Zeit" v. 17. 4. 1902 nach Kartell-Rundschau 1904 S. 394.

mannwerke eine schwere Bedrohung des Kartells wegen der Leistungsfähigkeit dieser Firma. Die Aufnahme der Bergmannwerke scheiterte zunächst an der von dieser Firma geforderten Quote, schließlich gelang es 1905 zu einer Verständigung zu kommen, die zwar keinen Beitritt von Bergmann brachte, aber durch eine Preiskonvention die Unterbietungen dieses Werkes beseitigte.

Zu all diesen Erschütterungen, denen das Syndikat von außen ausgesetzt war, kamen noch Uneinigkeiten im Innern zwischen einzelnen Mitgliedern und dem Syndikat. Sie gefährdeten ernstlich den Bestand des Kartells. So meldete die „Frankfurter Zeitung" vom 1. Mai 1904[91]), daß das Syndikat mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen habe und daß eine Auflösung in der am 9. Mai 1904 stattfindenden Generalversammlung zu erwarten sei. Tatsächlich brachte auch diese Generalversammlung den Auflösungsantrag von seiten eines der größten Mitglieder, der aber durch Zurückziehung seitens des Antragstellers zu keinem Beschlusse führte. Über die vermeintliche Ursache dieses Antrages bringt das „Neue Wiener Journal" vom 28. Mai 1904[92]) eine Meldung, die wegen ihres unbestimmten Charakters hier wörtlich wiedergegeben sei:

„In informierten Kreisen vermutet man, daß der Inhalt des Kartellvertrages, welcher angeblich dahin gehen soll, daß alle Beschlüsse mit Stimmeneinhelligkeit gefaßt werden müssen, die Ursache des Konflikts sei. Die betreffende Fabrik scheint sich dadurch in der von ihr aspirierten Machtstellung einigermaßen behindert zu fühlen, da natürlich auch die kleinste im Kartellverbande stehende Fabrik ihre Anträge konterkarrieren kann. Sie wünscht deshalb, wie verlautet, die Abänderung des Vertrages nach der Richtung, daß die Majorität entscheidet, wogegen wieder einzelne kleinere Fabriken protestieren. Da die betreffende Firma eine hervorragende Rolle in der Glühlampenbranche spielt, glaubt man, daß sie trotz der Opposition mit ihren Anforderungen durchdringen werde, auf die Gefahr hin, daß dieses oder jenes Mitglied gezwungen oder veranlaßt werden könnte, seinen Austritt aus dem Kartell zu vollziehen."

Eine weitere Differenz bestand zwischen dem Syndikat und einem Wiener Mitglied, der Glühlampenfabrik „Watt". Diese reichte gegen das Kartell und gegen die beiden Firmen AEG und S. & H. eine Feststellungsklage ein, den Gründungsvertrag des Glühlampensyndikates für ungültig zu erklären, da er wegen der Absicht des Kartells, die Preise zu erhöhen, den Bestimmungen des österreichischen Koalitionsgesetzes zuwider sei[93]). Auch hier kam Ende 1905 eine Einigung zustande durch Änderung einzelner Statutenbestimmungen seitens des Syndikates.

---

[91]) Nach Kartell-Rundschau 1904 S. 422.
[92]) Nach Kartell-Rundschau 1904 S. 445.
[93]) ETZ 1905 S. 1024.

Äußerlich waren alle diese Schwierigkeiten schließlich mehr oder weniger glücklich überwunden worden. Aber von einer Festigung des Kartells konnte nicht die Rede sein. Wenn auch 1906 eine durch die Rohstoffpreissteigerungen, besonders des Platins bedingte fünfprozentige Preissteigerung durchgeführt werden konnte[94]), waren doch durch Erhöhung der Rabatte und sonstige Nachlässe die Effektivpreise fast wieder auf den Stand gesunken, den sie vor Gründung des Syndikats hatten. Von ausländischer Konkurrenz war besonders fühlbar die Einfuhr billiger, aber zum Teil minderwertiger französischer Glühlampen geworden. Während ihr Import 1902 mit 20 dz und auch noch 1903 mit 68 dz nicht allzusehr ins Gewicht fiel, erreichte er 1904, also im ersten Wirkungsjahre des Kartells, die beachtliche Ziffer von 350 dz. Anfang 1906 wurde endlich durch die deutsche Zollerhöhung von 40 auf 80 M. für 100 kg[95]) die Konkurrenz billiger ausländischer Lampen hintangehalten, ein Umstand, dem das Kartell vor allem seinen Fortbestand zu danken hatte. Die Zollerhöhung bewirkte einen Rückgang der Einfuhr fremder Lampen von 1301 dz im Werte von 1 561 000 M. im Jahre 1905 auf 1104 dz im Werte von 1 324 000 M. im Jahre 1906[95]). Vor allem verschwanden die minderwertigen französischen Glühlampen fast ganz vom deutschen Markte. Die Einfuhr aus Österreich-Ungarn und aus Holland, die 1904 333 bzw. 378 dz betrug, beruhte auf Verträgen des Glühlampensyndikates mit den Fabriken dieser Länder.

In der Zwischenzeit traten verschiedene Außenseiter dem Kartell bei, so daß die Mitgliederzahl um 1910 herum 18 betrug. Eine neue Gefahr erwuchs aber dem Kartell durch die Metallfadenlampe, die kraft ihrer größeren Ökonomie und längeren Lebensdauer die Kohlenfadenlampe seit 1905 mehr und mehr verdrängte. Vergeblich suchte man durch Verwendung metallisierter Kohlenfäden die Vorzüge der Metalldrahtlampen wett zu machen. Der Versuch, die Metalldrahtlampen mit in das Kartell einzubeziehen, mußte scheitern, da diese Industrie noch viel zu sehr in der Entwicklung begriffen war, als daß sie die Bindung durch eine Kartellierung hätte ertragen können. Die Verdrängung der Kohlenfadenlampe durch die Metalldrahtlampe wurde durch einen Eingriff des Gesetzgebers wesentlich beschleunigt. Die Leuchtmittelsteuer, die am 1. Oktober 1909 in Kraft trat, belastet die Glühlampen nach ihrem Wattverbrauch. Für Kohlenfadenlampen bis zu 15, 25, 60, 100, 200 Watt und darüber waren 5, 10, 20, 30, 50 Pfg. und 25 Pfg. für jede weiteren angefangenen 100 Watt zu bezahlen; für Metallfaden-

[94]) Die Geschäftslage der deutschen elektrotechnischen Industrie 1906 S. 31.

[95]) Die Geschäftslage der deutschen elektrotechnischen Industrie 1906 S. 31.

lampen galt der doppelte Satz. Der Entwurf hatte noch eine gleiche Besteuerung der Kohlenfaden- und der Metallfadenlampen vorgesehen, und erst der Reichstag hatte die doppelte Belastung der Metalldrahtlampen eingefügt, eine im Verhältnis zur Vorzugsstellung der Metallfadenlampen mit ihrem höheren Preis und geringeren Wattverbrauch unzureichende Maßnahme.

Während die Jahresproduktion des Glühlampensyndikates sich zunächst ziemlich beständig auf etwa 30 Millionen Lampen gehalten hatte und nur der Zuwachs des Glühlampenkonsums an die Metalldrahtlampenproduktion gegangen war, sank der Absatz bald in schneller Folge, so daß 1911 der vertragliche Minimalabsatz von 23 Millionen Lampen erreicht war. Eine Auflösung erfolgte aber noch nicht trotz des 1910 erfolgten Austritts der französischen Firmen. Erst 1913 wurde die Verkaufsstelle Vereinigter Glühlampenfabriken nach zehnjährigem Bestehen aufgelöst[96]).

Die Beurteilung der Wirksamkeit des Kohlenfadenlampensyndikates wird dadurch erleichtert, daß von seiner Tätigkeit mehr als bei anderen Kartellen an die Öffentlichkeit drang. Keinen Anhalt bieten uns die Syndikatspreise. Sie wurden von der Verkaufsstelle, mit Ausnahme der bereits erwähnten fünfprozentigen Erhöhung, auf demselben Stande wie zur Zeit der Gründung gehalten. Und doch verschlechterte sich die Lage dieser Industrie. Der Grund dafür liegt einerseits in den durch die Rohmaterialsteigerungen gehobenen Selbstkosten, andererseits vor allem in den durch erhöhte Rabattgewährung gefallenen Effektivpreisen. Zuerst hat das Syndikat die auf sein Wirken gesetzten Erwartungen durchaus erfüllt. So schreibt die Handelskammer Berlin in ihrem Jahresbericht für 1904: „Die internationale Glühlampenvereinigung hat in ihrem ersten Geschäftsjahr befriedigenden Nutzen erbracht." Aber schon der folgende Satz zeigt eine gewisse Skepsis: „Ob die Verkaufsgemeinschaft ihr auf Gesundung der Industrie gerichtetes Programm für eine längere Dauer wird erfüllen können, wird dadurch bedingt werden, daß die Spezialfabrikanten sich ihres Wertes bewußt bleiben und daß keine neuen Fabriken entstehen, die außerhalb des Verbandes bleiben." Der Bericht des Vereins zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik für das Jahr 1906[97]) kann zwar noch eine Stabilität der Preise melden, muß aber schon eine Schmälerung des Gewinnes hervorheben. Die AEG hatte, wie wir oben sahen, bei der Gründung des Syndikates in eine Verringerung ihrer Quote einwilligen müssen,

[96]) Laut Handelskammerbericht Berlin und Bericht der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin 1913. Nach einer anderen Quelle (ETZ 1914 S. 433) erreichte die Verkaufsstelle ihr vertragsmäßiges Ende am 31. März 1914.

[97]) Seite 31.

und so beeinflußt diese Produktionsbeschränkung in der Zeit steigenden Absatzes das Urteil dieser Firma in ihren Geschäftsberichten. 1903/04 heißt es wörtlich: „Unser Interesse an diesen Fragen (Bestand des Glühlampensyndikates) ist verhältnismäßig gering." In dem Bericht von 1904/05 heißt es, nachdem festgestellt ist, daß der Ausdehnung der Glühlampenfabrik durch die Zugehörigkeit zum Kartell Schranken gezogen sind, nicht sehr überzeugt: „Es muß aber anerkannt werden, daß der Produktionsbeschränkung gewisse wirtschaftliche Vorteile gegenüberstehen." Mit dem Rückgang des Glühlampenkonsums wird diese Beschränkung weniger fühlbar, und so heißt es in dem Bericht für das Geschäftsjahr 1909/10: „Zweckmäßig erscheinen ... die Bestrebungen, den gemeinsamen Verkauf von Kohlenfadenlampen auch bei sinkenden Quantitäten aufrechtzuerhalten und dadurch der gänzlichen Entwertung vorzubeugen."

In der Folgezeit beeinträchtigten die Konkurrenz der Außenseiter und der erfolgreiche Wettbewerb der Metalldrahtlampe die Erfolge des Kartells in immer größerem Maße, so daß man dem Gesamturteil Liefmanns[98]), der die Tätigkeit des Kohlenfadensyndikates als „nicht sehr erfolgreich" bezeichnete, zustimmen muß.

Von 1883 bis 1900 litt die technische Fortbildung der Glühlampen unter einer Stagnation. Die Großfirmen waren mit dem Zentralenbau und anderen großen Projekten beschäftigt, bis endlich der nahende Konjunkturumschwung die Elektroindustrie veranlaßte, der vernachlässigten Glühlampenproduktion ihre Aufmerksamkeit wieder zuzuwenden. Dann aber folgt auf diesem Gebiete eine neue Erfindung der anderen, und die Arbeiten an der Verbesserung der Lebensdauer und Ökonomie der Lampen führen in kurzer Zeit zu den schönsten Erfolgen.

Die erste Neuerung war die von der AEG unter Benutzung der Erfindung von Prof. Nernst hergestellte „Nernstlampe", bei der als Glühkörper seltene Erden verwendet wurden. Ihr Wattverbrauch ist etwa 2,0 gegenüber dem von 3,2 bis 3,5 Watt bei der Kohlenfadenlampe. Ihr Preis schwankte zwischen 2 und 3 M. Aber ihre ganze Konstruktion war zu kompliziert, sie konnte keinen Massenartikel abgeben, und so mußte sich auch die AEG bald eingestehen, daß die großangelegte Produktion dieser Lampentype ein Mißgriff gewesen war.

Derselbe Mann, der der Beleuchtungsgasindustrie durch Erfindung des Gasglühlichts neuen Auftrieb gegeben hatte, Auer von Welsbach, wies auch der elektrischen Glühlampenindustrie den richtigen Weg zur Metalldrahtlampe. Die von ihm unter Verwendung des Osmiums, eines Platinmetalls, als Leuchtfaden konstruierte Osmiumlampe hatte einen Stromverbrauch von etwa 1,5 Watt. Die 1906 von der Auergesellschaft heraus-

[98]) Liefmann, Internationale Kartelle, Weltwirtschaftliches Archiv Bd. 25, H. 2, S. 271.

gebrachte verbesserte Osramlampe wies bereits den geringen Stromverbrauch von einem Watt pro HK auf. Auch die anderen Glühlampenfirmen kamen mit neuen Verbesserungen, so die AEG mit der Wolframlampe und Siemens mit der Tantallampe. Eine für die Entwicklung der Metalldrahtlampen bedeutsame Erfindung der GEC, die Ersetzung des gespritzten durch den gezogenen Metallfaden, konnte die AEG durch ihr Patentaustauschabkommen mit der amerikanischen Firma für den deutschen Markt nutzbar machen. Als letzte technische Neuheit kamen kurz vor dem Kriege die gasgefüllten Lampen, die mit einer Ökonomie von 0,7 bis 0,9 Watt besonders für größere Typen die billigste Leuchtquelle darstellten.

Daß angesichts dieser lebhaften technischen Entwicklung die Metalldrahtlampenindustrie vor dem Kriege für eine Kartellierung noch nicht reif war, liegt auf der Hand. Dazu kommt noch, daß die Produzenten durch mannigfache Patentstreitigkeiten in zwei Lager geteilt waren. Die eine Gruppe bildeten die Großfirmen AEG, S. & H., später auch Bergmann und die hervorragendste Spezialfabrik, die Auergesellschaft, die durch eine Patentkonvention miteinander verbunden waren. Auf der anderen Seite stand eine größere Anzahl mittlerer und kleinerer Firmen, die zum Teil durch Patentumgehungen ihre Produktion aufrechterhielten. Die Folge war eine Unzahl von Patentprozessen, die an die Verteidigung der Edison-Patente durch die damalige Deutsche Edison-Gesellschaft in den 80er Jahren erinnern. Von den außerhalb der Konvention stehenden Firmen wurde eine Kartellierung lebhaft herbeigesehnt. In diesem Sinne äußert sich Pintsch in seinem Bericht für das Jahr 1912: „Eine Reihe von nicht genügend gerüsteten Unternehmungen, zu denen die Gesellschaft indessen nicht gehöre, würde den Preiskampf wohl nicht aushalten können, die Verhältnisse strebten der Bildung eines Syndikates zu, das der Firma sehr erwünscht sei[99])." Solchen Wünschen antwortet die AEG in richtiger Erkenntnis der Lage in ihrem Bericht für 1912/13: „Den Anregungen zur Bildung einer Konvention für Metalldrahtlampen näher zu treten, mußten wir uns versagen. Abgesehen davon, daß die Zollverhältnisse gegenüber der Einfuhr vom Ausland und der Stand der Patentfrage einen Zusammenschluß nicht ratsam erscheinen lassen, würde er ohne Zweifel die noch keineswegs abgeschlossene technische Ausgestaltung der Lampen hemmen."

Bevor auf diesem Gebiete eine Kartellierung zustande kommen konnte, mußte vor allem ein reinigender Konkurrenzkampf die ungesunden Firmen beseitigen. Angelockt von der hohen Rentabilität der Auergesellschaft (Dividende 1906: 22 %, 1907: 35 %, 1908/09/10: 50 %) waren um 1910 herum mehrere ungenügend eingerichtete Spezialfabriken entstanden, die den Markt

[99]) ETZ 1913 S. 756.

vielfach mit minderwertigen Erzeugnissen überschwemmten. In dem bald einsetzenden Preiskampf — fast jedes Jahr begann mit einer Preisherabsetzung seitens einer Firma — mußten sie zum größten Teil ihren Betrieb einstellen. So sank der Preis für die 16- bis 50kerzige Metalldrahtlampe für 110 Volt in den Jahren 1906 bis 1913 von 3 M. bis auf 1,10 M.[100]). Von der 1914 etwa 75 Millionen Stück Metalldrahtlampen betragenden Jahresproduktion stellten AEG, S. & H. und Bergmann zusammen etwa 38 Millionen, die Auergesellschaft etwa 24 Millionen und die übrigen Spezialfabriken etwa 13 Millionen Stück her. Begünstigt wurde der Konzentrationsprozeß durch die Leuchtmittelsteuer, deren Erhebung die kleineren Betriebe besonders schwer traf. Den großen kapitalkräftigen Betrieben war es möglich, durch Erweiterung ihres Auslandabsatzes einen Teil ihrer Produktion dem Steuerzugriff zu entziehen. Vor allem konnten sie durch die ihnen gewährte sechsmonatige Steuerstundung günstigere Zahlungsbedingungen eingehen, während für die kleineren Betriebe die für diese Vergünstigung zu hinterlegende Sicherheit zu hoch war.

Nach dem Kriege setzte sich die Konzentrationsbewegung der Glühlampenindustrie in der ganzen Welt fort. In Deutschland erreichte sie in dem Zusammenschluß der drei größten Lampenproduzenten, der Auergesellschaft, AEG und S. & H., die schon längere Zeit durch Patentvereinbarungen miteinander verbunden waren, in der Osramgesellschaft ihren Höhepunkt. Das Zusammengehen der ausländischen Glühlampenfabriken auf dem Weltmarkt — in England in der „Electric Lamp Manufacturers Association of Great-Britain", in Amerika in der „Lamp Manufacturers Corporation" — zwang die deutschen Fabriken zu diesem rationellen Zusammenschluß. In Holland hat der Philips-Konzern die Führung in der dortigen, auf dem Weltmarkt eine große Rolle spielenden Glühlampenindustrie inne. In der Schweiz dominiert die Licht-A.-G. in Goldau, an der auch die deutsche Osram- und die holländische Philips-Gesellschaft maßgeblich beteiligt sind. 1925 gingen die Schweizerische Glühlampenfabrik A.-G. (Zug), die Neue Züricher Glühlampenfabrik in Bermersdorf, die Baseler Glühlampenfabrik A.-G. (Basel) und die Glühlampenfabrik Aarau durch Aktienkauf an diese Unternehmung über[101]). Mit der Unternehmungskonzentration war auch die technische Entwicklung der Metalldrahtlampe zu einem gewissen Abschluß gekommen. Und damit war die Nachfolgerin der Kohlenfadenlampenindustrie, die Metalldrahtlampenindustrie, „kartellreif" geworden.

Bevor wir uns dem Metallfadenlampenkartell zuwenden, erscheint es an dieser Stelle angebracht, ein Bild von der Ent-

[100]) Blumenthal a. a. O. S. 93.
[101]) ETZ 1925 S. 403.

wicklung der Glühlampenproduktion zu geben, das wir der auf der Leuchtmittelsteuer aufgebauten amtlichen Statistik verdanken.

Metallfadenlampen (einschließlich Brenner für Nernstlampen) in Stück.

Jahr	hergestellte Mengen	Verh. gegen d. Vorjahr	v. Ausland eingeführte Mengen	Verbrauch im Inlande	Verh. gegen d. Vorjahr	ausgeführte Mengen	Verh. gegen d. Vorjahr
1910	41 851 288	—	571 483	12 660 151	—	25 358 267	—
1911	47 211 892	+ 12,8	1 449 929	19 721 200	+ 55,8	30 661 963	+ 29
1912	76 185 721	+ 61,3	1 471 827	26 958 015	+ 36,5	48 121 970	+ 56.8
1913	92 755 824	+ 21,8	767 242	33 063 543	+ 22,6	54 549 360	+ 13,4
1914	77 188 229	— 17	1 171 357	37 886 185	+ 15	33 725 011	— 38
1915	66 346 830	— 14	307 991	41 845 038	+ 10	21 644 574	— 36
1916	85 350 423	+ 29	406 998	48 620 336	+ 16	30 674 705	+ 42
1917	76 573 107	— 10	944 946	53 060 505	+ 9	22 927 506	— 25
1918	63 829 109	— 17	374 497	44 353 105	— 16	16 432 058	— 28
1919	59 515 213	— 6,8	459 226	43 732 875	— 1,4	13 366 550	— 18,7
1920	83 336 040	+ 40	316 228	51 162 623	+ 17	29 236 978	+118,7
1921	102 434 790	+ 22,9	1 671 288	59 661 698	+ 16,6	33 641 449	+ 15,1
1922	136 031 186	+ 32,8	2 308 821	71 703 641	+ 20,2	51 051 992	+ 51,3
1923	85 685 292	—	1 137 571	26 324 234	—	37 094 601	—
1924	71 510 454	— 16,5	2 883 843	43 532 884	+ 65,4	29 854 280	— 19,5
1925	77 902 239	+ 8,9	2 746 127	47 068 333	+ 8,1	28 993 387	— 2,9

Es ist zu beachten, daß die niedervoltigen Lampen bis 20 Volt mit einem Energieverbrauch bis 15 Watt seit Mitte 1923 nicht mehr in der Statistik enthalten sind, da sie durch Gesetz vom 9. Juli 1923 für steuerfrei erklärt wurden.

Nachstehend sind noch die entsprechenden Zahlen für die Kohlenfadenlampenproduktion bis 1923, wo die Kohlenfadenlampen für steuerfrei erklärt wurden, gegeben, um den Rückgang ihres Verbrauchs im Gegensatz zur Metalldrahtlampenproduktion zu zeigen.

Kohlenfadenlampen in Stück.

Jahr	hergestellte Mengen	Verh. gegen d. Vorjahr	v. Ausland eingeführte Mengen	Verbrauch im Inlande	Verh. gegen d. Vorjahr	ausgeführte Mengen	Verh. gegen d. Vorjahr
1910	25 871 265	—	1 145 033	9 709 899	—	15 349 811	—
1911	24 791 196	— 4,2	1 585 732	11 544 387	+ 18,9	13 343 286	— 13,1
1912	20 975 348	— 15,4	821 939	9 259 710	— 19,8	10 216 869	— 23,4
1913	13 666 646	— 34,8	409 279	7 685 494	— 17	7 506 730	— 26,5
1914	7 291 856	— 47	97 580	4 556 731	— 41	2 758 452	— 63
1915	7 330 139	+ 0,5	21 466	5 025 148	+ 10	2 254 287	— 18
1916	6 915 413	— 6	9 300	5 003 093	— 0,4	2 220 052	— 2
1917	6 124 940	— 11	9 830	4 679 468	— 6	1 316 902	— 41
1918	4 666 011	— 24	13 237	3 868 630	— 17	725 221	— 45
1919	4 683 113	+ 0,4	3 945	4 068 622	+ 5,2	740 741	+ 2,1
1920	5 424 939	+ 15,8	5 002	3 495 233	— 14,1	1 895 413	+ 155,9
1921	7 207 107	+ 32,9	8 241	4 300 614	+ 23	3 006 717	+ 58,6
1922	7 815 309	+ 8,4	7 579	4 632 333	+ 7,7	3 063 488	+ 1,2

Beide Tabellen zeigen den starken Anteil des Exports an der Gesamtproduktion, bei den Metalldrahtlampen vor dem Kriege 60 % und 1925 37 %. Da auch im Ausland große, leistungsfähige Glühlampenfabriken bestehen, war eine internationale Verständigung wie seinerzeit beim Kohlenfadenlampensyndikat geboten.

Bereits im Kriege war eine lose Preiskonvention zwischen deutschen und ausländischen Firmen in neutral gebliebenen Ländern zustande gekommen. Ende 1922, als eine der ersten deutschen Industrien nach dem Kriege, begann die deutsche Glühlampenindustrie mit den ausländischen über den Abschluß eines Weltglühlampenvertrages zu verhandeln. Eine wesentliche Erleichterung boten die Patentlizenzverträge, die zwischen Fabriken verschiedener Staaten bestanden und schon eine gewisse Regelung der Märkte brachten. In der Regel setzen internationale Kartelle eine nationale Kartellierung voraus. Hier ermöglichte das Vorhandensein von wenigen großen Unternehmungen das direkte Verhandeln von Unternehmen zu Unternehmen; nur die französischen Firmen waren bereits in der „Compagnie de Lampes" zusammengeschlossen.

Zu Anfang des Jahres 1925 kam das internationale Glühlampenkartell zustande. Es stellt — ein seltener Fall bei internationalen Kartellen — ein Weltkartell im wahrsten Sinne des Wortes dar. Ein nach der Produktionskraft nur kleiner Kreis von Außenseitern, der aber auch inzwischen durch verschiedene Beitritte zum Kartell gelichtet ist, blieb bei der Gründung draußen. Es waren deutsche, amerikanische, holländische, französische, englische, skandinavische, italienische und japanische Werke beteiligt. Die deutschen Mitglieder sind Osram, Bergmann, Pintsch und Radium A.-G. Von den ausländischen Werken sind die bedeutendsten die holländische Philips A.-G. (Eindhoven) und die amerikanische International Electric Co. (Paris), die den amerikanischen Glühlampenkonzern vertritt. Aber die Wirkung des Kartells reicht noch über den Kreis der unmittelbaren Vertragsteilnehmer hinaus, da noch Glühlampenfabriken anderer Länder mit den Mitgliedern vertraglich verbunden sind.

Der Titel des Vertrages „Entwicklungs- und Fortschrittsvertrag auf dem Gebiete der internationalen Glühlampenindustrie" deutet an, daß das Kartell auf neuzeitlichen Grundlagen beruht. Die Formulierung des Vertragszweckes ist recht weit gefaßt:

> „Der Zweck und die Absicht dieser Vereinbarung ist, die Zusammenarbeit aller Vertragsparteien sicherzustellen, zur Vorsorge für eine vorteilhaftere Ausnutzung ihrer Fabrikationsmöglichkeiten bei der Herstellung von Lampen, Sicherung und Aufrechterhaltung einer gleichmäßig hohen Qualität, Verbesserung der Wirtschaftlichkeit bei der Verteilung des Absatzes und Steigerung der Wirksamkeit elektrischer Beleuchtung und

Erhöhung des Lichtverbrauchs zum Vorteil des Verbrauchers[102])."

Nun kann man natürlich nicht den im Vertrage angeführten Kartellzweck als Beweismaterial benutzen, aber sein Abweichen von den sonst zumeist gebrauchten Formulierungen des Kartellzwecks in den Kartellverträgen deutet doch an, daß wir es hier mit einer neuen Erscheinung im Kartellwesen, mit einem modernisierten Kartell zu tun haben. Tschierschky bezeichnet das Kartell als ein „Weltkartell mit neuzeitlichen Grundlagen[103])". Neben die marktpolitischen Maßnahmen, wie Kontingentierung und Preisfestsetzung, treten gleichberechtigt produktionspolitische Aufgaben, wie der Austausch von Patenten und Erfahrungen sowie die Typisierungsbestrebungen.

Die Grundlage des ganzen Vertrages bildet der Grundsatz des restlosen Austausches von Patenten und Erfahrungen. Ein jedes Mitglied hat auch das Recht, Fabriken und Laboratorien des anderen zu besichtigen. Durch Verträge zwischen den Verbandsfirmen ist der Patentaustausch im einzelnen unter Festsetzung angemessener Vergütungen geregelt. Für den Fall, daß solche Vereinbarungen nicht zustande kommen, ist ein Schiedsgericht vorgesehen. Dieser Patentaustausch bedeutet durch Vermeidung von Doppelarbeit und damit durch das Senken der Betriebsunkosten eine stark ins Gewicht fallende Rationalisierung. Dem einzelnen bietet er eine Sicherheit gegen Überholungen durch Überraschungen der Konkurrenten. Ein Hauptangriffspunkt für die Berechtigung der Kartelle in der heutigen, nach allseitiger Rationalisierung strebenden Zeit ist die Erhaltung schwächerer Unternehmungen und das Tendieren der Preise nach deren Produktionskosten. Hier schafft der Erfahrungsaustausch einen Ausgleich. Denn er bedeutet nach den Worten des Vorsitzenden des Verwaltungsrates des Glühlampenkartells Dr. Meinhardt in einem Vortrage vor der Berliner Handelskammer[104]): „Hebung der Qualität im allgemeinen und dadurch die Ermöglichung, daß auch die Schwächeren oder die Fabrikanten mit weniger bekanntem Namen in der Lage sind, das nach der Absatzregelung ihnen zustehende Quantum tatsächlich ohne Schwierigkeiten an den Mann zu bringen; des weiteren durch Offenstehen der Fabriken, durch die gegenseitigen Besuche eine Aussprache über die Kosten und eine Annäherung der Herstellungskosten aneinander. Für unsere Verständigung besteht nicht mehr die Notwendigkeit, die Preise nach den Kosten des Schwächsten zu fixieren."

[102]) Nach dem Vortrage von Dr. Meinhardt: Rechtlicher und wirtschaftlicher Aufbau des Glühlampenvertrages. Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes Nr. 1 S. 44.

[103]) Tschierschky, Internationale Kartelle und deutsche Wirtschaft. Wirtschaftsdienst Bd. 11 S. 668.

[104]) Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer zu Berlin 1926 Nr. 21 S. 1065.

Noch eine zweite Aufgabe des Kartells gibt uns die Berechtigung vom Glühlampenkartell als von einem „modernen Kartell" zu sprechen. Es ist dies das Streben nach einer internationalen Typisierung. Was in den einzelnen Ländern durch Arbeiten von Verbänden und Normenausschüssen vielfach erreicht ist, stößt international auf große Schwierigkeiten. Gerade für eine Exportindustrie, wie sie die Glühlampenindustrie darstellt, muß eine Vereinfachung im internationalen Verkehr erstrebt werden. Daß zur Erreichung dieses Zieles langjährige Arbeiten erforderlich sind, liegt auf der Hand. Doch ist auf diesem Gebiete schon ein beachtlicher Erfolg zu buchen. Wie die ETZ meldet[105]), erreichte man bereits im Juni 1926 auf den Komiteesitzungen in Genf eine Vereinheitlichung der Glühlampensockel.

Ganz allgemein rechnet es das Kartell zu seiner Aufgabe, durch gemeinschaftliche Propaganda und Aufklärung der Verbraucher anregend auf den Lichtkonsum zu wirken. Diesem Zwecke dient auch das in Berlin errichtete „Osram-Lichthaus", das nicht für die einzelne Firma Reklame machen soll, sondern durch Vorträge und Vorführungen allgemein den Lichtkonsum heben will.

Wenden wir uns nunmehr den marktpolitischen Zwecken des Kartells zu. Das wirksamste Mittel zur Regulierung des Marktes ist die Absatzkontingentierung. Bei einem internationalen Kartell ist daneben eine Gebietsabgrenzung von Vorteil. So hat auch das Glühlampenkartell eine Verbindung beider Methoden gewählt[106]). Es ist zunächst für jeden Produzenten nach Maßgabe seines Absatzes — mit den üblichen, in der Verhandlung erforderlichen Zugeständnissen — ein Anteil an dem Weltabsatz festgestellt. Daneben ist aber das ganze Weltabsatzgebiet in „Heimatländer" und in „Gemeinschaftsterritorien" eingeteilt. Die Heimatländer sind im wesentlichen als Absatzgebiete den eigenen großen Lampenindustrien vorbehalten — so übersteigt das Kontingent der deutschen Fabrikanten in Deutschland 90 % —. Heimatländer sind Deutschland, Holland, England und Frankreich. Für die Gemeinschaftsterritorien sind die Kontingente für die Mitglieder nach Maßgabe ihrer bisherigen Umsätze festgesetzt. So bestehen also für jedes Mitglied neben dem Weltkontingent besondere Landeskontingente für Heimatländer und Landeskontingente für den übrigen Teil der Welt.

Den Zweck dieser Regelung wollen wir hier mit den Worten Dr. Meinhardts anführen[107]): „So haben wir sichergestellt, daß an dem allgemeinen Zuwachs des Geschäfts in der ganzen Welt jeder nach Maßgabe seines Anteils beteiligt ist. Wir haben aber

---

[105]) 1926 S. 1007.

[106]) Nach dem bereits angezogenen Vortrage Dr. Meinhardts. Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes Nr. 1 S. 46/47.

[107]) Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes Nr. 1 S. 47.

auch sichergestellt, daß diejenigen Fabrikanten, die vorzugsweise in bestimmten Teilen der Welt, in bestimmten Ländern gearbeitet haben, von der besonderen Entwicklung in diesen Ländern nicht ausgeschlossen werden, sondern daß ihnen, wenn sich das Geschäft in diesen Ländern besonders entwickelt, der Vorteil daraus nicht verlorengeht. Dies schien uns ein guter Weg, um einmal jedem seinen Anteil an der Entwicklung des Weltgeschäfts zu sichern, zum anderen aber auch den nationalen Eigentümlichkeiten sowie den nationalen Rechten und Sicherheiten in den einzelnen Ländern eine gewisse Rechnung zu tragen." Bei einer derartig komplizierten Kontingentierungsmethode mußte eine Syndizierung auf große Schwierigkeiten stoßen. Die Frage des gemeinschaftlichen Verkaufs wurde zwar in den Verhandlungen mehrfach erörtert, schließlich aber fallen gelassen. Die Möglichkeit, für bestimmte Wirtschaftsgebiete einen gemeinsamen Verkauf einzurichten, ist damit allerdings nicht ausgeschlossen.

Die Preisregulierung ist im Vertrage nicht einheitlich festgesetzt worden. Sie ist vielmehr den für jedes Land eingesetzten Länderkomitees überlassen, welche die Regelung nach den besonderen Verhältnissen ihres Landes vornehmen. So besteht auch in Deutschland eine Organisation, zusammengesetzt aus den am deutschen Markte interessierten Fabrikanten, die selbständig die Preis- und Bedingungsfestsetzung sowie damit zusammenhängende Fragen ordnet. Diese Regelung bedeutet gegenüber der straffen Bindung durch die Kontingentierung eine gewisse Entlastung für die einzelnen Fabrikanten.

Dieses Weltkartell erfordert naturgemäß eine weitverzweigte Organisation. Da die Schweiz durch ihre fehlende Kartellgesetzgebung den günstigsten Boden abgab, wurde als Zentralgesellschaft die „Phöbus A.-G." in Genf gegründet. Generalversammlung und Verwaltungsrat sind ihre Organe. Daneben bestehen eine Anzahl von Komitees für Typisierungsfragen u. a. und die Länderversammlungen, die sich hauptsächlich mit der Preisregulierung beschäftigen.

Daß eine solche umfassende Organisation eine gewisse Zeit braucht, um zur vollen Entfaltung zu kommen, ist verständlich. So ist auch eine Beurteilung der Wirkung des Glühlampenkartells heute noch kaum möglich. Daß ihre Typisierungsbestrebungen bereits einen Erfolg zeitigten, ist oben erwähnt. Daß der Patentaustausch nicht zu einem Stillstehen des technischen Fortschritts in der Lampenindustrie führte, das zeigen die Verbesserungen in Form und Qualität der Metallfadenlampen. Die Tatsache, daß das Kartell durch seine weitreichenden Verbindungen fast ein absolutes Monopol besitzt, könnte Bedenken hinsichtlich seiner Preispolitik aufkommen lassen. Wir sahen aber,

daß die Preisfestsetzung nicht im Vordergrunde des Wirkens des Kartells steht und den Ländergruppen überlassen ist. Wenn auch das Aufkommen von Konkurrenzfabriken durch das erforderliche Investitionsminimum wesentlich schwerer ist als vor dem Kriege, wo jede auch nur scheinbare Erhöhung der Rentabilität in der Lampenindustrie eine Anzahl neuer Fabriken entstehen ließ, würden doch Mißbräuche in der Preispolitik des Kartells das Aufkommen neuer Konkurrenz oder den Austritt von Mitgliedern, die dann „draußen" für sich größere Vorteile erwarteten, zur Folge haben. Daß die Glühlampenpreise heute etwa zwei Drittel der Vorkriegspreise betragen, ist ein Zeichen, daß die durch technische Verbesserungen erreichte Produktionskostensenkung auch dem Konsumenten zugute kommt. Soweit sich die jüngste Literatur zu dem Glühlampenkartell äußert, findet sich eine günstige Beurteilung. So glaubt Tschierschky, daß das Kartell „nach technischen Höchstleistungen und namhafter Verbilligung der Preise offenbar mit gutem Erfolg strebt. Die natürliche Anziehungskraft zeigt sich in seiner fortgesetzten Expansion[108])". „Man kann konstatieren", schreibt die ETZ., „daß das ganze früher sehr schwankende Geschäft durch die Bestrebungen der Phoebus A.-G. bereits große Stetigkeit angenommen hat[109])."

Die Industrie niedervoltiger Glühlampen, die für Taschenlampen, Akkumulatoren, Illuminations- und medizinische Zwecke Verwendung finden, tritt hinter der Starkstromlampenindustrie an Bedeutung stark zurück. Das geringe Investitionsminimum, das hier für die Fabrikation notwendig ist, ermöglicht das Bestehen kleinerer Betriebe. Wie die Kartellierungsbestrebungen an diesem Punkte scheiterten, zeigt der Bericht des Vereins zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik vom Jahre 1906[110]): „Obwohl die Steigerung der Rohmaterialienpreise zu einer Preisvereinbarung unter den Fabrikanten direkt drängte, waren die wiederholten, hierauf gerichteten Bemühungen weiterblickender Persönlichkeiten erfolglos und stießen bei den kleinen Leuten, die aus Arbeiterkreisen hervorgegangen sind, keine kaufmännische Schulung besitzen und sich mit dem bescheidensten Einkommen begnügen, auf völlige Indolenz und Verständnislosigkeit."

So waren in dieser Industrie alle Kartellierungsbestrebungen erfolglos, und erst in der Inflation kam eine Organisation zustande, der „Verband der Spezialfabriken elektrischer Schwachstromlampen", der aber die Stabilisierung nicht überdauerte.

---

[108]) Tschierschky, Internationale Kartelle und deutsche Wirtschaft. Wirtschaftsdienst Bd. 11 S. 668.
[109]) 1926 S. 1007.
[110]) Seite 31/32.

6. Kapitel.

Kabel und Leitungen.

Zur Fortleitung des elektrischen Stromes dienen die unterirdisch verlegten Kabel und die oberirdischen Leitungen. Wie die Wurzeln der ganzen elektrotechnischen Industrie in der Schwachstromindustrie liegen, so wurden auch die Kabel ursprünglich nur für Übertragung des Schwachstromes hergestellt. In dieser Zeit beschäftigten sich nur zwei große Firmen mit dem Kabelbau: Siemens & Halske und die Spezialfabrik Felten & Guilleaume. Mit dem Aufkommen der Starkstromtechnik wandten auch beide Firmen sich der Starkstromkabelfabrikation zu, und dank ihrer alten Erfahrungen hatten ihre Fabrikate unter denen der bald entstehenden anderen Werke den besten Ruf.

Die Zahl der Firmen, die sich mit der Kabelproduktion — Stark- und Schwachstromkabel werden in der Regel von den gleichen Firmen hergestellt — beschäftigten, war aber infolge des hohen Investitionsminimums, das besonders seit Aufkommen des Hochspannungskabels zur Kabelherstellung erforderlich ist, keine allzu große. Denn einerseits bedingt das Kabel als Massenprodukt eine automatisch-maschinelle Herstellung im großen, andererseits erfordert gerade das Hochspannungskabel eine jedesmalige Prüfung auf Durchschlagsfestigkeit usw. Die Kabel, anfänglich Individualprodukte jedes Werkes, wiesen infolge der großen gleichförmigen, bestimmte Typen verlangenden Nachfrage immer größere Gleichartigkeit auf. An dieser Entwicklung hatten einen bestimmenden Anteil die VDE-Normalien, die für Kabel seit 1900 ausgearbeitet wurden. Mehr als in anderen Zweigen der Elektroindustrie wirken bei der Kabelfabrikation die Rohstoffe, insbesondere Kupfer, Blei und Gummi, an der Preisbildung mit. Da die Werke in diesem Punkte durch das Bestehen von Rohstoffverbänden auf eine einheitliche Basis gestellt waren, mußte ein Preiskampf auf Kosten des Gewinnes gehen. Das Vorhandensein großer Abnehmer, der Elektrizitätswerke bei Starkstromkabeln, der Reichspost und der Bahnen bei Schwachstromkabeln, beeinflußte dazu die freie Preispolitik der Kabelwerke.

Alle diese günstigen Kartellvoraussetzungen trugen dazu bei, daß wir in der Kabelindustrie die erste Kartellbildung der deutschen Elektrotechnik finden. Bereits 1901, als sich die Krise noch nicht voll ausgewirkt hatte, schlossen sich elf deutsche Kabelwerke. unter ihnen auch die beiden Großfirmen, zu einem auf zwei Jahre berechneten Kartell zusammen. Doch seine Wirksamkeit war von nur kurzer Dauer. Bereits 1903 wurde es nicht mehr erneuert. Der Hauptgrund für den schnellen Zerfall des Kartells ist darin zu suchen, daß es in einer Zeit entstanden war, in der sich die der Hochkonjunktur der 90er Jahre folgende Depression noch nicht ausgewirkt hatte. Denn diese hatte eine Verschiebung

in der Produktionskraft zwischen Großfirmen und Spezialfabriken zur Folge. Die Bestellungen der fusionierten Unternehmungen ohne eigene Kabelfabrikation gingen nunmehr den Spezialfabriken verloren und verstärkten die Produktionskapazität der Großfirmen. Auf diesen veränderten Grundlagen konnte dann auch 1904 die „Vereinigung Deutscher Starkstromkabelfabrikanten" (VDSF) erneuert werden. In der kartellfreien Zeit waren die Preise um etwa 20 % gesunken[111]). Das Kartell mußte daher zuerst eine Heraufsetzung der teilweise bis auf die Selbstkosten gelangten Preise vornehmen. Auch in der Folgezeit der aufsteigenden Konjunktur ermöglichte das Kabelkartell „eine den Rohmaterialpreisen einigermaßen angepaßte Fixierung der Notierungen für Starkstromkabel im Inlandverbrauche[112])".

Mit dem Umschwung der Konjunktur im Jahre 1908 war auch das Kartell genötigt, mit seinen Preisen herunterzugehen. Vor allem kam in dieser Zeit ein Außenseiter auf, der dem Kartell schärfste Konkurrenz bereitete, das neue Kabelwerk der Bergmannwerke. Eine Einigung wie seinerzeit beim Glühlampensyndikat gelang nicht; die Verhandlungen scheiterten an der Quotenfrage, und das Kartell war zur Auflösung gezwungen, um seinen Mitgliedern den Konkurrenzkampf mit dem neuen Werke zu erleichtern. Nach kurzer kartellfreier Zeit gelang es, unter Einbeziehung der Bergmannwerke das Kartell wiederherzustellen. In der Zwischenzeit waren die Preise bis auf 30 % unter die Selbstkosten gesunken[113]). Nur ein Vierteljahr — Anfang Februar 1909 war die Auflösung, Anfang Mai die Neubegründung erfolgt — hatte die Zeit der freien Konkurrenz gedauert, aber die Folgen des ruinösen Wettkampfes beeinträchtigten die Wirkung der Preiserhöhungen des Kabelkartells noch jahrelang. Diese kurze Spanne Zeit der freien Konkurrenz war von den Abnehmern ausgenutzt worden, sich für längere Zeit einzudecken. Wenn auch das Kartell nach seiner Erneuerung die Preise allerdings nicht auf den früheren Stand erhöhen konnte, so hatte dies auf die Rentabilität der Kabelindustrie vorläufig kaum einen Einfluß, da die Werke noch in den nächsten Jahren mit Lieferungsverpflichtungen aus der kartellfreien Zeit beschäftigt waren. Erst 1912 sind die letzten Schäden jener Zeit überwunden, und es wird wieder von auskömmlichen Preisen berichtet.

Nachdem die Bergmannwerke dem Kartell beigetreten waren, bereitete in Deutschland kein Außenseiter dem Kartell Schwierigkeiten. Dafür war aber das Kartell genötigt, immer häufiger Kampfpreise gegen die ausländische Konkurrenz freizugeben, die

111) Bericht der Handelskammer Frankfurt a. M. 1903 S. 117.
112) Die Geschäftslage der deutschen Elektroindustrie 1906 S. 27.
113) Bericht der Handelskammer Mannheim. Bericht der Süddeutschen Kabelwerke.

infolge des niedrigen deutschen Kabelzolles (7,6 %) immer stärker auf dem deutschen Markte erschien. Zu der Auslandkonkurrenz kamen noch innere Schwierigkeiten infolge des Expansionsdranges einiger kartellierter Firmen, so daß man kurz vor dem Kriege von der Möglichkeit der Nichtverlängerung dieses Kartells bei seinem vertragsmäßigen Ablauf am 21. Dezember 1914 sprach.

Der Krieg verhinderte eine Auseinandersetzung; er veränderte Grund und Zweck der Kartelle und machte aus ihnen Organisationen der Kriegswirtschaft. So wollte man auch im Kabelkartell eine Auseinandersetzung auf normale Zeiten vertagen und begnügte sich mit kurzfristigen, provisorischen Verlängerungen. Die Kartellrundschau meldet darüber: „Es ist beabsichtigt, während der Dauer des Krieges von einer definitiven Verlängerung des Kartells abzusehen, zumal da das letztere durch die Beteiligung neuer Firmen und die notwendige Verschiebung der Quoten gewisse Schwierigkeiten bringen dürfte[114])." Die Geschäftslage der Kabelindustrie während des Krieges war ähnlich der in anderen Zweigen der Elektroindustrie. Nach einer kurzen Stockung bei Kriegsbeginn entwickelte sich der Absatz durch Heeresaufträge und Lieferungen in das neutrale Ausland wieder lebhaft.

Die definitive Verlängerung des Kabelkartells erfolgte nach dem Kriege. Gleichzeitig erfuhr das Kartell eine Erweiterung durch Aufnahme mehrerer Außenseiter, so daß es heute folgende 20 Firmen umfaßt[115]): AEG (Berlin), Bergmann Elektrizitätswerke A.-G. (Berlin), Dr. Cassirer & Co. A.-G. (Berlin), Deutsche Kabelwerke A.-G. (Berlin), Deutsche Telephonwerke und Kabelindustrie G. m. b. H. [Siemenskonzern] (Berlin), Felten & Guilleaume, Karlswerk A.-G. (Köln-Mühlheim), Hackethal Draht- und Kabelwerke A.-G. (Hannover), Heddernheimer Kupferwerk und Süddeutsche Kabelwerke A.-G., Abt. Süddeutsche Kabelwerke (Mannheim), Kabelwerk Duisburg, Kabel- und Metallwerk Neumeyer A.-G. (Nürnberg), Kabelwerk Rheydt A.-G. (Rheydt), Land- und Seekabelwerke A.-G. (Köln-Nippes)[116]), Norddeutsche Kabelwerke A.-G. (Berlin), Rheinische Draht- und Kabelwerke G. m. b. H. [BBC-Konzern] (Köln-Riehl), Bayr. Kabelwerke Riffelmacher & Engelhardt (Roth bei Nürnberg), SSW (Berlin), Süddeutsche Telephonapparate-, Kabel- und Drahtwerke A.-G., vorm. Felten & Guilleaume (Nürnberg)[116]), Vereinigte Zünder- und Kabelwerke A.-G. (Meißen), Kabelwerk Vogel A.-G. (Berlin), Kabelwerk Wilhelminenhof (Berlin)[116]). Als Außenseiter sind zu nennen: Kabelwerk Karl Heinz & Co. (Köln-Rodenkirchen) und das Kabelwerk Eupen mit seiner deutschen Fabrik.

---

[114]) Kartell-Rundschau Bd. 13 S. 615.
[115]) Z. T. nach v. Massenbach (a. a. O. S. 50/51) und Zechel (a. a. O. S. 38).
[116]) Tochterunternehmungen von Felten & Guilleaume, Karlswerk.

Wenden wir uns nunmehr der Organisation des Kabelkartells zu. Die VDSF ist ein Kontingentierungskartell. Im Gegensatz zu den anderen Kontingentierungskartellen der Elektroindustrie handelt es sich hier um ein Verfahren, das bereits bei der Angebotsabgabe einsetzt. Jedes Werk gibt auf einer „Kabelmeldung" die Anfrage des Kunden an das Kartell weiter und erhält darauf die Nachricht, ob es zu normalen Preisen anbieten kann, oder ob es durch einen prozentual abgestuften Aufschlag das Werk, dem der Auftrag von seiten des Kartells zugedacht ist, zu schützen hat. Es ist also an sich dasselbe Verfahren, welches das Geheimsubmissionskartell für große elektrische Anlagen anwandte, mit der Ausnahme, daß dem Besteller hier das Bestehen des Kartells und des Schutzes bekannt ist.

Man könnte denken, durch dieses Verfahren wäre, da ja die Zuteilung immer nach dem jeweiligen Kontingentsstande erfolgt, ein Ausgleich am Jahresschluß überflüssig. Dem ist aber nicht so. Man kann vielmehr feststellen, daß die Großfirmen und die alten Kabelwerke oft ihr Kontingent überschreiten. Diese Erscheinung findet ihre Erklärung zunächst in der guten Absatzorganisation der Großfirmen, ferner darin, daß die Kabel bestimmter Firmen, obwohl die Güteunterschiede durch die Normung weitestgehend ausgeglichen sind, durch ihren guten Ruf von alters her bekannter sind als die Fabrikate jüngerer Firmen. Wie wir es bereits beim Zählerkartell sahen, suchen auch hier einzelne Firmen durch technische Besonderheiten (Kabelschutzsystem Pfannkuch, Höchstetter usw.) einen Vorsprung zu erlangen. So muß also auch das Kabelkartell jährlich einen Ausgleich für Kontingentüberschreitung und -unterschreitung vornehmen. Es ist auch die Möglichkeit gegeben, der Überschreitung der Anteilsziffern vorzubeugen. Jedes Mitglied, das seine Quote zu überschreiten fürchtet, kann die ihm erteilten Aufträge einer anderen Mitgliedsfirma übertragen, die diese dann zu Lasten ihrer Anteilsziffer übernimmt.

Während der Verband in der ersten Zeit nur mit Richtpreisen arbeitete, die jeweils bei jeder Kabelmeldung festgelegt wurden, sind später Listenpreise aufgestellt worden. Die Preisfestsetzung beruht auf eigenen Kalkulationen des Verbandes und wird dann mit denen der Mitgliedsfirmen verglichen. Zum Ausgleich der starken Schwankungen des Kupfer- und Bleimarktes passen sich die Preise automatisch den Bewegungen dieser Rohprodukte mit Hilfe der Kupfer- und Bleiklausel an.

Die Verkaufstätigkeit der einzelnen Werke blieb unbeschränkt. Der Grund hierfür ist zunächst in dem Widerstand der Großfirmen, die den Vorteil ihrer Absatzorganisation nicht aufgeben wollen, zu suchen. Neben diesem, allgemein für die mangelnde Syndizierung der Elektroindustrie verantwortlichen Grunde ist beim Kabelkartell noch folgende Besonderheit anzuführen. Die

Lieferung der Kabel ist in der Regel mit dem Verlegen der Kabel seitens der Lieferfirma verbunden. Der Grund, warum die Legung nicht von großen Konsumenten, wie den Elektrizitätswerken, selbst vorgenommen wird, liegt darin, daß die Werke Garantie für nicht selbst verlegte Kabel nur bedingt übernehmen. So heißt es auch in den Verkaufsbedingungen der VDSF[117]):

„Falls die Verlegung der Kabel nicht durch das Personal des Lieferwerks oder unter Aufsicht von dessen Personal erfolgt ist, ist das Lieferwerk im Zweifelsfalle berechtigt, fremdes Verschulden als Ursache der Störung anzunehmen."

Nun sind aber mit der Kabellegung häufig noch andere Lieferungen verbunden (Schaltanlagen usw.), deren die Großkonzerne bei einer mit dem zentralen Verkauf notwendig verbundenen Kabellegung durch das Syndikat verlustig gehen würden.

Ein Patentaustausch ist für die Verbandswerke nicht vorgesehen. Patente kommen heute nur für technische Besonderheiten (Kabelschutzsysteme) in Betracht, weshalb diese von einzelnen Firmen besonders gepflegt werden. Starkstromkabel selbst sind nicht mehr patentrechtlich geschützt.

Ein Zwischenhandel besteht im Kabelgeschäft, seiner Natur entsprechend, nicht. Der Abnehmerkreis besteht aus Großverbrauchern, in erster Linie aus Elektrizitätswerken, dann aus Bahnen und Industriewerken. Ihnen werden, wie ja auch bei anderen Kartellen, gestaffelte Umsatzvergütungen gewährt. Der Verband hat neben den Kabeln auch das Zubehör (Muffen, Endverschlüsse) zur Verbandsware erklärt, da es regelmäßig mitgeliefert wird. Die Tätigkeit des Verbandes erstreckt sich heute nur auf das Inland, während vor dem Kriege auch verschiedene europäische Auslandmärkte durch das Kartell geregelt wurden.

Da für Hochspannungskabel der VDE erst in neuerer Zeit offizielle Normen aufgestellt hat, schufen die Verbandswerke für nicht genormte Kabeltypen sich selbst Vorschriften, „die eine Gleichmäßigkeit der Fabrikation gewährleisten sollen und wichtigen Verträgen mit maßgeblichen Abnehmergruppen zugrunde gelegt worden sind[118])".

Zusammenfassend ist über die Tätigkeit des Kabelkartells zu sagen, daß ihm die Regelung des Inlandmarktes geglückt ist. Wie wir es schon bei den anderen Kartellen der Elektroindustrie sahen, ist auch die VDSF gezwungen, sich in ihrer Preispolitik Mäßigung aufzuerlegen. Dazu zwingt vor allem die ausländische Konkurrenz und die Gefahr des Austritts von Mitgliedsfirmen sowie der Druck der Großabnehmer, der Elektrizitätswerke.

---

[117]) Mit fast den gleichen Worten auch in den Bedingungen des Schwachstromkabelverbandes.

[118]) Apt, Die wirtschaftliche Normung in der Draht- und Kabelindustrie. ETZ-Festschrift 1922 S. 62.

Die Schwachstromkabel zerfallen in Land- und Seekabel. Ihre Verwendung geschieht auf dem Lande zu Telegraphen-, Signal- und Telephonzwecken. Dem Starkstromkabelkartell entsprechend wurde anfangs 1914 der „Deutsche Schwachstromkabelverband" (DSV) gegründet. Zwischen den führenden Werken dieser Branche hatte bereits vorher eine Verständigung bestanden. Die Mitglieder des DSV sind im wesentlichen dieselben wie die der VDSF; nur ist die Zahl hier geringer, da nicht alle oben erwähnten Firmen auch Schwachstromkabel herstellen.

Die Organisation des DSV ist der des Starkstromkabelkartells angepaßt. Aus der Natur seiner Abnehmer folgt eine Besonderheit in der Preispolitik des Schwachstromkabelverbandes. Der überwiegende Teil des Absatzes (etwa 80 %) wird von der Deutschen Reichspost abgenommen. Der zweitgrößte Abnehmer ist die Reichsbahn mit etwa 10 %. Die restlichen 10 % gehen an die Industrie. Die Preispolitik unterscheidet nunmehr zwischen Postpreisen, die auch den Reichsbehörden und der Reichsbahngesellschaft gewährt werden, und Privatpreisen. Der Unterschied in beiden Preisstellungen liegt darin, daß zunächst, während für die Privatkundschaft Frankolieferung besteht, die Preise für die Behörden loco gelten. Dazu kommt noch, daß Rabatte und Umsatzvergütungen, die in die Privatpreise einkalkuliert sind, bei den Postpreisen wegfallen. Rechnet man die Frachtkosten mit 5 %, Rabatte und Umsatzvergütung ebenfalls mit je 5 %, so kann man eine Differenz zwischen Post- und Privatpreisen von etwa 15 % annehmen.

Ist schon beim Starkstromkabelkartell der Druck der Elektrizitätswerke als der Hauptabnehmer der Kabel auf die Preispolitik des Verbandes stark, so tritt hier der Einfluß des Großabnehmers, der Reichspost, noch mehr hervor. Eine effektive Preissteigerung seit 1914 ist nicht festzustellen. Ende 1926 lagen die Preise, ohne Berücksichtigung der Verschiedenheit des Preisniveaus, etwa 12 % über den Vorkriegspreisen. Weitere Preissenkungen Anfang 1927 führten dazu, daß sie heute nicht mehr als 10 % über den Vorkriegspreisen liegen.

Für den Bau von Unterseekabeln besteht, da Bestellungen auf diese Produkte nur in großen Zeiträumen, dann aber in größeren Mengen erfolgen, nur ein Unternehmen, die 1899 von Felten & Guilleaume, den Kölner Land- und Seekabelwerken und dem Norddeutschen Lloyd gegründeten Norddeutschen Seekabelwerke in Nordenham.

Die zweite große Gruppe der Draht- und Kabelindustrie wird von der Herstellung isolierter Leitungen, die teils in fester, teils in freier Verlegung den elektrischen Strom, hauptsächlich innerhalb des Hauses, zu seinem Verwendungsplatz leiten, eingenommen. Ihre Herstellung wird sowohl von den Kabelwerken als auch von einer großen Anzahl kleiner und mittlerer Spezial-

fabriken betrieben. Der Grund für die größere Anzahl der Produzenten dieses Industriezweiges liegt in einem geringeren Kapitalbedürfnis und in einem vielgestaltigen Abnehmerkreis. Der Betrieb einer Fabrik für isolierte Leitungsdrähte ist schon mit bedeutend niedrigerem Kapital möglich als der einer Kabelfabrik. Hierzu kommt, daß der Produktionsprozeß hier einfacher ist als im Kabelwerk. Denn die ständigen Prüfungen der Kabel auf Isolationswiderstand usw., die besonders für Hochspannungskabel erforderlich sind, fallen zum größten Teil fort, da Leitungen nur für Niederspannung gebaut werden und eine einfache Gummiisolierung genügt. Während der Abnehmerkreis der Kabelwerke nur aus Großabnehmern besteht, sind die Kunden der Leitungsdrahtfabriken in erster Linie die große Anzahl der über das ganze Reich verstreuten Installateure. So stehen bei diesem Industriezweig in der großen Anzahl und der verschiedenen Größe der Produzenten einer Kartellierung größere Hindernisse im Wege als bei den Kabelwerken. Dazu kommt, daß die Güteunterschiede der Produkte in der ersten Zeit sehr große waren.

Die Herstellung minderwertiger Erzeugnisse wurde begünstigt durch die Tatsache, daß der Hersteller nicht mit seinem Namen für seine Ware eintreten mußte. Das Produkt läßt den Hersteller nicht erkennen, ebensowenig findet wie bei den Kabeln eine Verlegung seitens des Herstellers selbst statt. Auch fehlt vielen kleinen Installateuren die Einsicht, Betriebssicherheit und Güte des Produktes dem billigen Preise voranzustellen. Besonders fühlbar wurde der Mißstand in den ersten Jahren dieses Jahrhunderts. Die stark gestiegenen Rohgummipreise veranlaßten eine Reihe von Fabrikanten, immer mehr fremde Bestandteile dem Gummi zuzusetzen, so daß Drähte mit ungenügender Isolierung an den Verbraucher kamen. Am meisten wurden von diesen Schäden die Lieferer des elektrischen Stromes, die Elektrizitätswerke, betroffen. Daher erließ die Vereinigung der Elektrizitätswerke im Jahre 1903 Schutzbestimmungen. Der VDE hatte bereits kurz vorher seine ersten Normalien für die Konstruktion und Prüfung isolierter Leitungen fertiggestellt. Sie legten neben den allgemeinen Bestimmungen über die Bauart vor allem die Wandstärke der Isolierhülle fest und enthielten Vorschriften zur Prüfung der elektrischen Eigenschaften der Leitungen. Aber die Schäden waren damit noch nicht beseitigt. Nach wie vor erschienen Leitungen mit ungenügender Isolierung auf dem Markt. Es zeigte sich, „daß bei einem an und für sich der Zusammensetzung noch nicht scharf definierbaren Stoffe, wie es eine Gummimischung ist, strengere Vorschriften erforderlich wurden, da erhebliche Abweichungen in der Qualität durch die elektrische Prüfung allein nicht verhindert werden konnten. So kam man 1910 zu bestimmten Normen für die Zusammensetzung der Gummi-

mischung, die durch eine chemische Analyse sichergestellt werden konnten[119])". Gleichzeitig wurden Kennfäden eingeführt, und zwar ein Verbandskennfaden und Firmenkennfäden. Der erste zeigt an, daß das Produkt den Vorschriften des VDE entspricht, während die Firmenkennfäden den Hersteller erkennen lassen und ihn zwingen, mit seinem Namen für sein Fabrikat einzutreten. Erst diese technische Einigung bot die Möglichkeit, auch wirtschaftlich zu einer Verständigung zu kommen. Denn einerseits wurden die Produzenten minderwertigen Materials vom Markte ferngehalten, andererseits war durch die Normung eine Vereinheitlichung der Produkte erreicht.

Schon längere Zeit erstrebte man ein Kartell für isolierte Leitungen. 1909 meldet die ETZ[120]), man habe „die Bestrebungen, das Syndikat zu schaffen, neuerdings wieder energisch aufgenommen. Eine Kommission, in der große Werke Deutschlands vertreten sind, ist mit den Vorarbeiten beschäftigt." Der Bericht der Vereinigung der elektrotechnischen Spezialfabriken[121]) muß aber feststellen, „die Preise für isolierte Drähte dürften auf ihrem tiefsten Niveau angelangt sein. Alle Versuche, eine Verständigung unter den Fabrikanten dieser Branche herbeizuführen, sind leider bisher gescheitert."

Nach langwierigen Verhandlungen kam im Frühjahr 1912 ein Preiskartell zustande. Das Kartell setzte lediglich Preise und Rabatte fest, beschränkte aber weder die Produktion noch den Absatz seiner Mitglieder. Wie schon die obige Bemerkung der ETZ zeigt, hatte man von vornherein ein Syndikat im Auge. Eine bloße Preisbindung hätte die Spezialfabriken gegenüber der Absatzorganisation der Großfirmen stark benachteiligt. Es sollte denn auch diese Preisvereinigung lediglich ein Vorfühler auf dem Markte sein, die im Falle der Bewährung einem festeren Verbande Platz machen sollte. So wurde im Herbst des folgenden Jahres die „Verkaufsstelle Vereinigter Fabrikanten isolierter Leitungsdrähte G. m. b. H." (VLG) in Berlin errichtet. Aber auch hier ließ sich, wie wir gleich sehen werden, keine vollständige Syndizierung durchführen.

Die Produktion ist kontingentiert. Der Verkauf erfolgt durch die gemeinsame Verkaufsstelle, aber nur an Wiederverkäufer und Elektrizitätswerke. Der Verkauf an die Selbstverbraucher, der bedeutend kleiner ist, geschieht durch die Verbandsfirmen selbst, unter Anrechnung auf das Kontingent. Diese Sonderregelung bedeutet ein Entgegenkommen gegen die Großfirmen, die ein Interesse daran haben, mit den Selbstverbrauchern selbst in Verkehr zu bleiben.

Die Verbandsware bilden sämtliche gummiisolierten Lei-

[119]) Apt, Die wirtschaftliche Bedeutung der Normung a. a. O. S. 62.
[120]) ETZ 1909 S. 554.
[121]) ETZ 1912 S. 338.

tungsdrähte und wetterfesten Freileitungen. Kontingentiert sind aber nur die normalen, gängigen Typen, während die Spezialleitungen, die Rohrdrähte, Schwachstromleitungen, Automobilleitungen, von den Werken in allen Fällen selbst geliefert werden. Die Werke haben für diese Produkte Abgaben an die VLG zu entrichten und sind beim Verkauf an Verbandspreise und -bedingungen gebunden.

Die Produkte werden den Werken seitens der Verkaufsstelle zu Verrechnungspreisen abgenommen, die ebenso wie die Verkaufspreise durch eine Preiskommission festgesetzt werden. Die Kalkulation der Preise geschieht selbständig durch die VLG; es werden nur die Selbstkosten einzelner Werke (und zwar der Durchschnitt der drei niedrigsten) zur Kontrolle herangezogen. Die Differenz zwischen Verrechnungs- und Verkaufspreis bleibt bei der VLG und wird, wie dies auch bei anderen Syndikaten geschieht, am Jahresschlusse an die Mitglieder nach ihrer Quotenhöhe verteilt. Wie das Kabelkartell, so beschränkt auch die VLG ihre Tätigkeit ausschließlich auf die Regelung des Inlandmarktes. Doch ist eine Verständigung deutscher Firmen im Auslandgeschäft von Fall zu Fall durch die gemeinsame Zugehörigkeit zum Kartell erleichtert.

Jedes Kartell ist bestrebt, die Preisbindung möglichst bis zum letzten Konsumenten durchzuführen. „Wenn die Kartelle der Produzenten wirklich danach streben, zu einer größeren Gleichmäßigkeit der Preise zu gelangen, werden sie in den meisten Fällen gezwungen sein, den Handel in seinen Preisfestsetzungen zu beschränken[122])." Auch die VLG erstrebte, da sie sich hauptsächlich des Zwischengliedes der Installateure bedient, eine Preisbindung im Wiederverkauf. Alle Bemühungen scheiterten aber an dem Widerstande der Wiederverkäufer, und mit Rücksicht auf die Außenseiter mußte die VLG ihre Bemühungen aufgeben. Wie das Kabelkartell, so hat auch die VLG die Preisschwankungen des Kupfers auf den Abnehmer abgewälzt.

In seinem eigenen Interesse sorgt das Leitungsdrahtsyndikat für die genaue Durchführung der VDE-Vorschriften, die durch ihre weitere Ausbildung eine immer größere Übereinstimmung der Fabrikate brachten. Sie stellte für die Leitungen einheitliche Bezeichnungen auf, die auch in den Vorschriften des VDE enthalten und als handelsüblich anerkannt sind.

Wenden wir uns nach diesem Überblick über ihre bis 1. Juli 1927 bestehende Organisation der Wirksamkeit der VLG zu. Die Tätigkeit des Syndikats vor dem Kriege war zu kurz, als daß sie von einer längeren Wirkung auf die Leitungsdrahtindustrie hätte sein können. Was jedes Kartell nach seiner Gründung als erste Aufgabe vorfindet, mußte auch die VLG tun, nämlich die im Konkurrenzkampfe gesunkenen Preise aufbessern. Damals schon

[122]) Liefmann, Kartelle und Trusts ... S. 165.

machte sich die Konkurrenz der Außenseiter, besonders seitens des Auslandes — der deutsche Zollsatz betrug 5,8 % —, recht fühlbar.

Die gute Beschäftigung der Leitungsdrahtindustrie in der Kriegs- und Nachkriegszeit führte zu einer großen Anzahl von Neugründungen kleinerer Werke, besonders in Westfalen. So kam es, daß das Syndikat im Jahre 1920 mit 24 Mitgliedern nur 60 % der deutschen Produktion umfaßte. Die restlichen 40 % wurden von Außenseitern gedeckt, die sich unter Führung der Westdeutschen Draht- und Kabelwerke G. m. b. H. (Duisburg) zu einem losen Verbande „ringfreier Kabelwerke" zusammentaten. 1921 traten sie mit einem Flugblatt an die Öffentlichkeit, in dem sie ihren Kampf gegen die VLG begründeten. Darin heißt es: „Die Vernachlässigung der alten Kunden und die ständigen Preiserhöhungen waren der Boden, auf dem die ringfreien Werke groß wurden[123])."

Während bis 1920 die große Nachfrage den Werken reichliche Beschäftigung gewährt hatte, trat in diesem Jahre eine Absatzstockung ein. Beiderseits wollte man einen ruinösen Konkurrenzkampf vermeiden, und so wurden Verhandlungen zwischen beiden Verbänden eingeleitet. Eine von den Außenseitern angebotene Preiskonvention lehnte die VLG ab und schlug den Eintritt der Außenseiter in das Syndikat vor. Als aber der VLG die auf Grund des Umsatzes der ringfreien Werke geforderte Quote bekannt wurde, brach sie die Verhandlungen ab und nahm den Kampf durch eine starke Preisherabsetzung auf. Wie die Kartellrundschau meldet[124]), geschah dies in einem so starken Ausmaße, „daß dadurch die Erlöse auf etwa 25 bis 45 % unter die Selbstkosten herabgedrückt wurden." Aber die Zeit erwies sich für einen Kartellkampf ungeeignet. Wohl wurde durch diese Maßnahme ein Teil der Außenseiter zu Betriebseinschränkungen gezwungen, aber die nach der kurzen Stockung bald wieder lebhaft einsetzende Nachfrage war so stark, daß sie von den Syndikatswerken nicht befriedigt werden konnte. Da das Syndikat bei seinen Kampfpreisen blieb, war es den Außenseiterwerken eine Zeit hindurch möglich, auf dem Markte mit Preisen zu verkaufen, die 33⅓ % höher lagen als die Syndikatspreise[125]). Dieser aller wirtschaftlichen Einsicht widersprechende Zustand wurde endlich Anfang 1922 durch eine Verständigung mit den Außenseiterwerken beseitigt. Die Außenseiter traten zum größten Teil dem Syndikat bei, das in die „VLG, Leitungsdraht G. m. b. H." umgewandelt wurde. Die Erhöhung der in dem Konkurrenzkampf so stark gesunkenen Preise

[123]) Nach v. Massenbach a. a. O. S. 46.
[124]) Kartell-Rundschau Bd. 19 S. 535.
[125]) Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 11. September 1921, nach Kartell-Rundschau Bd. 19 S. 535 ff.

brachte den Markt wieder ins Gleichgewicht. Doch der Mitgliederbestand des Syndikats änderte sich bald wieder. Ein Teil der Werke trat aus, weil sie die Preise der VLG nicht halten konnten[126]). Mit der Stabilisierung mußte eine Anzahl der in der Inflationskonjunktur entstandenen Werke ihren Betrieb einstellen. 1926 war die Mitgliederzahl des Syndikats 34. Außer den bereits als Mitgliedern des Starkstromkabelkartells Aufgeführten, sind es die Firmen[127]): Ariadne, Fabrik isolierter Drähte G. m. b. H. (Berlin), Bergisches Kabelwerk G. m. b. H. (Barmen), Continentale Isolawerke A.-G. (Birkesdorf, Rhld.), Draht- und Kabelwerke (Freiburg i. Br.), Elektrotechnische Fabrik A.-G. (Bacha a. W.), Kabel- und Gummiwerk Eupen G. m. b. H., Kabelwerk G. m. b. H. (Freudenberg a. Ruhr), Kromberg & Schubert (Barmen-Rittershausen), Lynenwerk G. m. b. H. (Eschweiler), Meirowsky & Co. A.-G. (Porz a. Rh.), Carl Reinshagen (Ronsdorf, Rhld.), Kabel- und Gummiwerk A.-G. (Coesfeld i. W.), Emil Schmidtgen (Dresden), Fabrik isolierter Drähte, vorm. C. J. Vogel A.-G. (Berlin), Westdeutsche Draht- und Kabelwerke (Duisburg).

Da sich der Druck der Außenseiter mehr und mehr verstärkte, sah sich die VLG gezwungen, mit Wirkung vom 1. Juli 1927 die Preise und den direkten Verkauf an Wiederverkäufer freizugeben. Erwartungsgemäß löste diese Maßnahme einen starken Preissturz aus. Um den verlustbringenden Marktkampf zu beseitigen, sind bereits Verhandlungen im Gange, das Syndikat in seiner alten Form wieder aufzurichten[128]).

Die VLG war während der ganzen Zeit ihres Bestehens in ihrer Preispolitik durch die Außenseiter stark eingeengt. Auch wenn das Kartell in seiner alten Form neu ersteht, wird dieser Außenseiterdruck bestehen bleiben und seine Preispolitik empfindlich beeinflussen.

Die drei Kartelle der Draht- und Kabelindustrie, die wir soeben behandelt haben, die VDSF, der DSV und die VLG arbeiten bei gemeinsamen Fragen (vor allem bei den Verkaufsbedingungen) zusammen. Ferner haben die drei Verbände eine gemeinsame Materialpreiskommission, die monatlich zusammentritt und die Preise für alle in Betracht kommenden Rohstoffe feststellt. Da diese Preise den Kalkulationen der Verbände zugrunde gelegt werden, ist bis zu einem gewissen Grade eine einheitliche Kalkulation in der Draht- und Kabelindustrie erreicht.

Für eine besondere Art von Schwachstromleitungen, die Telephonschnüre, besteht ein Verband, der aber wegen seines

---

[126]) v. Massenbach a. a. O. S. 46.

[127]) Nach Rabe, Art. Draht- und Kabelindustriebetrieb im Handwörterbuch der Betriebswissenschaft.

[128]) Bericht der Deutschen Kabelwerke A.-G. 1927 laut „Köln. Ztg." vom 2. Mai 1928.

Zusammenhanges mit der Schwachstromapparateindustrie an jener Stelle behandelt werden soll.

7. Kapitel.

Isoliermaterialien und Isolierrohre.

Die Industrie der Isoliermaterialien für elektrische Zwecke ist stark zersplittert. Isolierstoffe, wie Asbest, Stoffe (Seide, Leinen, Gaze), Glimmer, Porzellan, Marmor, Schiefer, Preßspan, werden für die Elektrotechnik in Röhren, Stäben, Platten, Kappen, Kästen usw. verarbeitet. Einen besonderen Zweig bildet die Herstellung künstlicher Isolierstoffe wie Adit, Ambroin, Eburin, Mikanit, Tenacit, Pertinax, Resistan usw. Die große Verschiedenheit der Produkte, ebenso wie die der Produzenten, hat eine Kartellierung dieses Industriezweiges unmöglich gemacht. Erschwerend treten auch die großen Preisschwankungen der verschiedenen Rohstoffe hinzu. Eine Ausnahme bildet die Elektroporzellanindustrie, die ihrer besonderen Bedeutung wegen weiter unten behandelt werden soll.

Die Herstellung von Isolierrohren ist mit der im vorigen Kapitel behandelten Fabrikation isolierter Leitungen nahe verwandt; denn die Rohre werden mit den Leitungen zusammen verlegt. So kommt es, daß eine Anzahl von Leitungsdrahtfabriken auch Isolierrohre herstellt. Andererseits hängt die Isolierrohrindustrie, wie schon der Name sagt, mit der Isoliermaterialienherstellung zusammen, so daß auch hier einige Firmen beide Fabrikationszweige bearbeiten. Eine Kartellierung dieser Industrie, durch die Gleichartigkeit der Produkte begünstigt, wird durch die Möglichkeit leichten Aufkommens von Außenseitern erschwert. Niedriges Kapitalminimum — die Fabrikation erfordert keine besonders teuren Maschinen — und geringe Erfahrungen — da die Isolierfunktion den Rohren von den innenliegenden Leitungen abgenommen ist, sind keine besonderen elektrotechnischen Kenntnisse nötig — ermöglichen auch kleinen Fabriken die Konkurrenz.

Der Isolierrohrmarkt zeigte um 1910, infolge der Schleuderkonkurrenz kleiner Fabriken, ein trostloses Bild. Die Preise waren unter die Selbstkosten gesunken, Rabatte wurden bis zu 70 % gewährt. Ein Kartellschutz wurde allgemein erstrebt. Und als in der verwandten Leitungsdrahtbranche im Frühjahr 1912 ein Preiskartell zustande kam, folgte man ihrem Beispiel und gründete im Dezember desselben Jahres ebenfalls ein jener Vereinigung angepaßtes Preiskartell. Erleichtert wurde dieser Zusammenschluß dadurch, daß fünf der größten Isolierrohrwerke durch ihre Leitungsdrahtfabrikation Mitglieder dieses Kartells waren und so bereits in Fühlung miteinander standen. Da vor der Gründung noch eine große Anzahl von Aufträgen zu alten Preisen hereingenommen waren, deren Erledigung die Fabriken

noch 1913 beschäftigte, konnte eine Wirkung der Kartellierung in diesem Jahre noch nicht eintreten. Trotzdem folgte man dem Beispiel der Leitungsdrahtindustrie und errichtete im Dezember 1913 eine Verkaufsstelle, die der VLG in der Organisation und sogar im Namen angepaßt war, die „Verkaufsstelle Vereinigter Isolierrohrfabrikanten G. m. b. H." (Iro) in Berlin, ebenfalls mit einem Kapital von 1 Million Mark. Die nach der Gründung heraufgesetzten Preise mußten im Kampfe mit den Außenseitern bald wieder ermäßigt werden[129]). Wir finden bereits in einer 1914 erschienenen Dissertation[130]) folgendes skeptische Urteil über den Bestand der Iro: „Inzwischen hat der Kampf gegen die Isolierrohrfabriken außer Kartell schon zu Preisen geführt, die noch unter den doch gewiß schon schlechten Preisen der vorsyndikatlichen Zeit liegen. Nach den bisherigen Erfahrungen erscheint es fast ausgeschlossen, daß das Isolierrohrkartell sein Ziel der Preisverbesserung dauernd erreicht."

Die Iro suchte durch Reversverträge[131]) die Ausschaltung der Außenseiter vom Markte zu erreichen. Wie die „Frankfurter Zeitung" meldet[132]), mußten sich die Abnehmer in einem Revers verpflichten, daß sie, „wenn sie auf Rabatt- und Umsatzbonifikation Anspruch machen, ihren Bedarf an Verbandsware von dessen (des Verbandes) Firmen beziehen, nur Verbandsware vertreiben und nicht unter den vom Verbande jeweils festgesetzten Mindestpreisen und Bedingungen wieder verkaufen."

Der Krieg schob die Auseinandersetzung mit den Außenseitern auf. Die Nachkriegszeit zeigte ähnliche Erscheinungen wie bei der VLG. Der Anteil des Isolierrohrsyndikats am Gesamtabsatz dieser Industrie wurde gegenüber dem der Außenseiter immer niedriger. 1921 schlossen sich 13 westdeutsche Werke zu einem „Verband deutscher Isolierrohrwerke" zusammen. Auch hier erfolgte wie bei der VLG eine Umgestaltung des Kartells durch Aufnahme neuer Außenseiter unter dem Namen „Interessengemeinschaft deutscher Isolierrohrwerke G. m. b. H.". Während aber die VLG nach der Stabilisierung noch bis 1927 in ihrer alten Form weiterbestehen konnte, mußte sich das Isolierrohrsyndikat infolge zunehmender Außenseiterkonkurrenz 1926 auflösen. So hat die Kartellierung in der Isolierrohrindustrie, obwohl sie 12 Jahre lang bestand, ihre Bewährung in normalen Wirtschaftszeiten nicht beweisen können.

---

[129]) ETZ 1904 S. 523: „Die vor kurzem gegründete Verkaufsstelle ver. Isolierrohrfabriken G. m. b. H., Berlin, hat durch Gewährung eines 50prozentigen Rabatts auf ihre bisherigen Bruttopreise eine Preisermäßigung eintreten lassen."

[130]) Blumenthal a. a. O. S. 115, Anm.

[131]) Außer diesem Falle konnte von den Kartellen der Elektroindustrie nur noch bei dem Hochspannungsisolatorenkartell das Eingehen von Reversverträgen festgestellt werden.

[132]) Nach ETZ 1913 S. 165.

8. Kapitel.

Heiz- und Kochapparate.

Die Industrie elektrischer Heiz- und Kochapparate, d. h. solcher Apparate, in denen durch einen Widerstand Hitze erzeugt wird, ist ein jüngerer Zweig der Elektroindustrie. Ihre Entwicklung ist von den Strompreisen der Elektrizitätswerke und von der Verbreitung des elektrischen Stromes abhängig. Während in Holland, einem Lande, welches das dichteste Stromnetz in Europa hat, von 100 Wohnungen 80 bis 90 elektrischen Anschluß haben, von diesen wieder 70 bis 80 elektrische Heiz- und Kochapparate benutzen, zeigt Deutschland eine weit geringere Verbreitung. Die entsprechenden Zahlen lauten hier 22 und 4 bis 5[133]).

Die Produkte wiesen in den ersten Jahren zu große Individualität auf, um einer Kartellierung zugänglich zu sein. Allmählich bildeten sich aber für die Hauptabsatzprodukte bestimmte Typen heraus, die bei den einzelnen Firmen nur geringe Unterschiede zeigten (Bügeleisen, Kochplatten, Wasserkocher usw.). Daneben blieb aber eine große Anzahl anderer Produkte Geschmackswaren, wie Teekessel, Kaffeekocher u. a. Das geringe Kapitalminimum, das in diesem Industriezweig erforderlich ist, hat in der Nachkriegszeit eine große Zahl von Produzenten aufkommen lassen. Es dürfte nicht zu hoch gegriffen sein, wenn man die Zahl der heute bestehenden Heiz- und Kochapparatefirmen mit über 150 annimmt. Dabei handelt es sich zum Teil um Metallwarenfabriken, die diese Apparate im Nebenbetrieb herstellen, zum Teil handelt es sich auch um Betriebe, die 2 bis 3 Arbeiter beschäftigen. Gerade diese letzteren „Fabrikanten" bringen Fabrikate auf den Markt, die durch ihre minderwertige elektrische Konstruktion Gefahr für Leben und Gesundheit der großen Konsumentenschicht bringen. Wohl bestehen auch auf diesem Gebiete Normalien des VDE, und viele Elektrizitätswerke gestatten nur den Anschluß verbandsmäßiger Apparate. Da aber der letzte Konsument, der in der Regel Laie in elektrischen Dingen ist, sich oft durch die Billigkeit solcher Fabrikate verlocken läßt, sind diese Mißstände nur schwer zu beseitigen. Erfreulicherweise halten auch die Warenhäuser, nachdem mehrfach Unglücksfälle vorgekommen sind, darauf, nur verbandsmäßige Apparate zu führen.

Unmittelbar nach dem Kriege waren diese Schwierigkeiten noch nicht so groß, und so konnte 1919, durch den Metallmangel in jener Zeit begünstigt, ein Preiskartell entstehen, die „Vereinigung der Fabrikanten elektrischer Heiz- und Kochapparate E. V." (Berlin). Als Vorläufer kann man eine 1915

[133]) Nach Schätzung des Heizkochverbandes.

zwischen 12 Fabrikanten getroffene Vereinbarung ansehen, in Zukunft gemeinsame Metallzuschläge zu erheben[134]). Die Preisbindung durch den Verband erstreckte sich nur auf die Massengebrauchsartikel, wie Bügeleisen, Wasserkocher usw., während die Luxusartikel (Teekannen usw.) freiblieben und lediglich den allgemeinen Zuschlägen in der Inflation unterworfen wurden. Die Preise für das Ausland wurden gemeinsam mit der Außenhandelsstelle der Elektrotechnik festgesetzt.

Während in der Inflationskonjunktur der Verband auskömmliche Preise hatte festlegen können, brachte die Stabilisierungskrise seine Preise zum Wanken. Der Verband wählte nicht das Mittel der Kampfpreise — auch diese hätten die Mitglieder im Kampfe mit den Außenseitern noch zu sehr belastet —, sondern gab, als eine vorübergehende Maßnahme bezeichnet, die Preise ganz frei. Am Ende der Weihnachtssaison, am 18. Dezember 1925, erfolgte die Freigabe, die einen dauernden Preissturz zur Folge hatte. Auf die ermäßigten Preise wurden noch Extrarabatte gegeben. So ging zum Beispiel der Preis für ein 3-kg-Bügeleisen von 10,20 M. (letzter Verbandspreis) bis auf 7,95 M. zurück, worauf dann noch die alten Verbandsrabatte und häufig noch Sondernachlasse gegeben wurden.

Mit der Aufgabe der Preisfestsetzung hat der Verband seinen Kartellcharakter verloren und ist zu einem Fachverband geworden. Mit 18 Mitgliedern umfaßt er 80 bis 85 % der Produktion dieses Industriezweiges. Seine technische Kommission arbeitet mit dem VDE zusammen an der Normung der Fabrikate; auch vertrat der Verband die Interessen der Heiz- und Kochapparateindustrie durch erfolgreiche Bemühungen um Ermäßigung der Umsatzsteuer. Es besteht aber bei den Verbandsmitgliedern und bei einigen ausgeschiedenen Firmen der ernste Wille, sobald es die Lage der Industrie zuläßt, den Verband wieder in ein Kartell umzugestalten. Einige inoffizielle Verständigungen, so für Futterdämpfer, Warmwasserspeicher, sind auch bereits wieder getroffen worden.

9. Kapitel.

Installationsmaterialien.

Dieser Industriezweig umfaßt die verschiedensten Produkte, die bei der Installation verwendet werden, z. B. Sicherungen, Drehschalter, Steckvorrichtungen, Fassungen, Nippel, Dosen und andere mehr. Da die Herstellung dieser Produkte teilweise selbst handwerksmäßig betrieben werden kann, besteht auf diesem Gebiete eine große Anzahl von Produzenten der verschiedensten Größe. Vielfach wird die Herstellung dieser Materialien im Zu-

[134]) ETZ 1915 S. 604.

sammenhang mit der Kleineisen- und Metallwarenfabrikation betrieben.

Die Verschiedenartigkeit der Produkte wie der Produzenten hat eine feste Kartellierung auf diesem Gebiete bisher verhindert. Es besteht in dieser Industrie seit 25 Jahren ein Konditionenverband, die „Eltfabriken", Vereinigung von Fabriken für Elektro-Installations-Gegenstände. Der Verband, dem die bedeutendsten Fabriken dieser Branche angehören, vertritt auch die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Lieferanten und Abnehmern; er hat sich ferner an den Normungsarbeiten des VDE beteiligt. Im übrigen sind für einzelne Produkte zwischen einigen Firmen Preiskonventionen geschlossen worden.

10. Kapitel.

Akkumulatoren und galvanische Elemente.

Die Akkumulatorenindustrie bedarf heute, da sie fast vollkommen monopolisiert ist, keiner Kartellierung. Anders war die Lage am Ende des vorigen Jahrhunderts. Die 90er Jahre waren durch den starken Bedarf der vorwiegend Gleichstrom erzeugenden Elektrizitätswerke die Blütezeit der Akkumulatorenindustrie. Einem heftigen Preiskampfe wurde 1900 durch ein Preiskartell ein Ende gemacht. Das aus 13 Mitgliedern bestehende Kartell überstand aber die Krise nicht; es löste sich schon Anfang 1902 wieder auf, und zwar durch den Austritt des größten Unternehmens, der Akkumulatorenfabrik A.-G. (Afa) in Berlin-Hagen. Diese Gesellschaft war 1890 durch Umwandlung der Akkumulatorenfabrik Müller & Einbeck von den beiden Großfirmen gegründet worden. Durch die umfangreichen Aufträge, die ihm von seiten der AEG und S. & H. zuflossen, besaß das Werk einen großen Vorsprung vor den anderen Firmen dieser Branche. In der Zeit von 1902 bis 1910 brachte die Afa fast sämtliche Konkurrenten zum Zusammenbruch oder zum Anschluß. Nur ein Werk konnte dem Monopol der Afa widerstehen, da seine Hauptkraft sich auf die Bleiproduktion stützt, die alte Kölner Gesellschaft Gottfried Hagen A.-G.

Die Herstellung von kleinen tragbaren Akkumulatoren und von galvanischen Elementen wird von einer großen Anzahl kleinerer Fabriken betrieben, da ihre Produktion kein großes Kapital erfordert. Es besteht hier als loser Zusammenschluß von 26 Firmen der Verband der Fabrikanten von galvanischen Elementen.

Eine Gruppe für sich bildet die Herstellung von Taschenlampenbatterien. Auch sie beschäftigt eine große Anzahl kleinerer Betriebe. Eine Kartellierung, die in normalen Wirtschaftszeiten infolge der großen Zahl der Produzenten nicht zu erreichen war, wurde in der veränderten Lage des Krieges

möglich. Die Taschenlampen hatten im Kriege durch den gewaltigen Heeresbedarf eine erhöhte Bedeutung bekommen. Für die Heereslieferungen wurde daher die „Deutsche Zentralstelle für Kriegslieferungen von Taschenlampenbatterien" errichtet. Die hier vorbereitete Annäherung ermöglichte im Mai 1915 die Gründung des „Verbandes der Fabrikanten von Taschenlampenbatterien in Deutschland", der 90 % der deutschen Produktion umfaßte[135]). Während der Wiederverkaufspreis vor dem Kriege bis auf 13 Pfg. gesunken war, stieg er in der Kriegskonjunktur ständig, so daß er 1917 33 Pfg. betrug[136]). Den Erfordernissen der Kriegszeit entsprechend richtete der Verband eine Metallverteilungsstelle ein und arbeitete in Gemeinschaft mit dem VDE Normalien aus. Ebenfalls aus kriegswirtschaftlichen Verhältnissen heraus entstand 1916 der „Verband der Fabrikanten von Taschenlampenhülsen".

11. Kapitel.

Schwachstromapparate.

Die Herstellung von Telephon- und Telegraphenapparaten geschieht zum größten Teil für die Deutsche Reichspost. Daneben finden auch die Haustelephon- und -telegraphenapparate starken Absatz. Da einer Ausweitung des Absatzes bei dem stetigen, in der Regel gleichbleibenden Bedarf der Reichspost[137]) enge Grenzen gezogen sind, bietet dieser Industriezweig keinen besonderen Anreiz für die Errichtung neuer Unternehmungen. Wenn auch die Preise durch die Reichspost stark gedrückt werden und zu Anfang dieses Jahrhunderts mehrere neue Fabriken entstanden, so zeigte der Markt der Schwachstromindustrie doch nie solche Preiskämpfe wie teilweise die Starkstrombranche.

Eine feste Kartellierung dieser Industrie wird durch die Verschiedenartigkeit der Produkte erschwert. Begünstigt wird aber ein Zusammenschluß durch die Machtstellung des größten Abnehmers, der Reichspost.

Wie in anderen Zweigen der Elektroindustrie, war man auch in der Schwachstromapparateindustrie nach der Krise von 1902 bestrebt, die ständig steigenden Rohstoffpreise durch Teuerungszuschläge auszugleichen. Ende November 1905 schlossen sich die 22 bedeutendsten Firmen der Schwachstromindustrie zu einer Preisvereinbarung zusammen, zwecks Erhebung gemeinsamer Teuerungszuschläge für Telephon- und Telegraphenapparate. Der Zuschlag wurde zunächst auf 10 % festgesetzt und 1906 um weitere

[135]) Kartell-Rundschau Bd. 13 S. 211 und Bd. 14 S. 526.
[136]) ETZ 1917 S. 130.
[137]) Abgesehen von besonderen Fällen, wie z. B. die zur Zeit durchgeführte Umstellung auf automatischen Fernsprechbetrieb.

10 % erhöht. Der Privatkundschaft gegenüber ließ sich die Erhöhung, die einigermaßen einen Ausgleich für die gestiegenen Rohmaterialpreise bot, durchführen. Dagegen verschlossen sich die Behörden, insbesondere die Reichspost, allen Vorstellungen der Fabrikanten. Trotz des Konjunkturumschwunges konnte die Vereinigung die Zuschläge 1908 noch aufrechterhalten, wie die Mix & Genest-A.-G. berichtet[138]): „Die Preise der Schwachstromfabrikate brauchten dem Sinken der Metallpreise nicht gleich zu folgen, da die in früheren Jahren zustande gekommene Preisvereinbarung unter den Fabrikationsfirmen im vergangenen Jahre noch eine befestigende Wirkung auf die Preise ausübte." Bald mußte aber die Vereinigung der sinkenden Konjunktur durch Aufhebung der Zuschläge nachgeben, und erst im Mai 1912 erfolgte wieder die Erhebung eines zehnprozentigen Zuschlages. Diesmal gelang es, nach Meldung des „Berliner Tageblattes[139])", auch die Reichspost von der Notwendigkeit der Erhöhung zu überzeugen und von ihr auf verschiedenen Gebieten die Bewilligung höherer Preise zu erhalten.

Aus dieser losen Vereinigung ging nach dem Kriege der „Verband Deutscher Schwachstrom-Industrieller" hervor. Sein Zweck ist die Wahrung der Interessen seiner Mitglieder gegenüber der Reichspost. Die bedeutendsten Firmen der Industrie gehören dem Verbande an; doch ist die Zahl der Außenseiter nicht unbeträchtlich. Die Tätigkeit des Verbandes erstreckt sich nur auf das Inland, das Auslandgeschäft ist völlig frei.

Es bestehen keine rechtlichen Bindungen der Mitglieder; keine Strafen schützen das Einhalten der Verbandsbestimmungen. Eine einheitliche Preisbildung ließ sich bei der Vielgestaltigkeit des Apparatebaues nicht durchführen. So beschränkt sich der Verband auf die Aufstellung von Richtlinien hinsichtlich der Kalkulation. Es ist also ein Ansatz zu einem Kalkulationskartell gegeben; vorhanden ist ein solches nicht, da ja keine Verpflichtung der Mitglieder zur Einhaltung der Kalkulationen besteht, es sich vielmehr nur um Richtlinien handelt. Die Lieferbedingungen, die der Verband in Anpassung an die Zentralverbandsbedingungen aufgestellt hat, gelten nur im Verkehr mit der Privatkundschaft, da die Reichspost ihre eigenen Bedingungen vorschreibt.

Ebenfalls als Schutzverband gegen den größten Abnehmer, die Reichspost, ist nach dem Kriege die „Vereinigung Deutscher Telephonschnur-Fabrikanten" entstanden. Der Verband ist von der gleichen losen Organisation wie der Schwachstrominduströllenverband. Telephonschnüre werden zum größten Teil von den Leitungsdrahtfabriken mithergestellt. Daneben gibt es eine ganze Anzahl von reinen Spezialfabriken. Diese werden von dem in-

[138]) Bericht der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin 1908.
[139]) Nach ETZ 1913 S. 1331.

folge der Automatisierung des Fernsprechverkehrs eingetretenen Rückgang des Telephonschnurbedarfs sehr getroffen.

Der Bau von Signalapparaten zerfällt in die Herstellung von Eisenbahnsignal- und Fernmeldeanlagen auf der einen und von Hausapparaten auf der anderen Seite. Der individuelle Charakter der Produkte macht in der ersten Gruppe eine Kartellierung unmöglich. Bei dem Bau von Hausapparaten, der auch handwerksmäßig betrieben werden kann, erschwert die große Zahl der Produzenten eine Verständigung. Wohl meldete die „Kartellrundschau" 1905[140]), daß „maßgebende deutsche Fabrikanten von elektrischen Läutewerken, Tableaus und anderen Artikeln" die Bildung einer Preiskonvention beabsichtigten, über ihr Zustandekommen ist aber nichts bekannt geworden. Die Inflationskonjunktur ermöglichte 1919 die Gründung einer „Vereinigung Deutscher Wecker- und Tableaus-Fabrikanten", die sich aber nach der Stabilisierung wieder auflöste.

12. Kapitel.

Radioapparate.

Die Radioindustrie ist der jüngste Zweig der Elektrotechnik. Sie entstand mit der Freigabe des Rundfunks in Deutschland Ende 1923 als besonderer Zweig der Industrie der Apparate für den drahtlosen Nachrichtenverkehr. Während sich bis Dezember 1923 etwa 15 Firmen mit dem Bau drahtloser Empfangsapparate beschäftigt hatten, waren es im März 1924 fast 200[141]). Diese Werke fanden aber das Feld ihrer Tätigkeit durch die Patente jener Firmen, die bereits seit längerer Zeit an der Ausbildung des drahtlosen Nachrichtenwesens gearbeitet hatten — vor allem der Telefunkengesellschaft —, versperrt. Es war nicht möglich, brauchbare Apparate herzustellen, ohne bestehende Schutzrechte zu verletzen. Die Firmen mußten daher Lizenzen von jenen Gesellschaften erwerben und schlossen so mit der Telefunkengesellschaft, welche die hauptsächlichsten Patente inne hatte, einen Bauerlaubnisvertrag ab, dessen wichtigste Bestimmungen hier wiedergegeben seien[142]).

„Die genannte Gesellschaft erteilt einer Firma die Erlaubnis, Radioamateur-Empfangsgerät unter Benutzung sämtlicher jetzigen und späteren deutschen Patente der Telefunkengesellschaft in Deutschland zu bauen und zu vertreiben. Die Erlaubnis gilt nur für Herstellung und Vertrieb innerhalb Deutschlands und nicht für Exportzwecke. Sie ist nicht über-

[140]) Kartell-Rundschau Bd. 3 S. 31.
[141]) Cohn, Die Wirtschaftslage der deutschen Radioindustrie. Industrie- und Handels-Zeitung 1924 Nr. 176.
[142]) Nach Herzfeld, Patentschutz in der drahtlosen Telephonie. ETZ 1924 S. 530.

tragbar und erstreckt sich nicht auf die Herstellung von Kathodenröhren nach den Schutzrechten von Telefunken. Diese müssen, soweit sie nach Schutzrechten letzterer hergestellt sind, ausschließlich von Telefunken oder einem von ihr bezeichneten Unternehmen bezogen werden. . . . Jeder Radioamateur-Empfangsapparat, der auf Grund der Bauerlaubnis hergestellt wird, muß eine laufende Nummer und den Hinweis ‚Telefunken-Bauerlaubnis' tragen. Auch muß die Firma sich und ihre Vertretungen verpflichten, in jeder Reklame darauf hinzuweisen, daß sie die Bauerlaubnis von Telefunken erhalten hat."

Die Vergütung an Telefunken wird nach den abgesetzten Apparaten bemessen.

Der größte Teil dieser Lizenznehmer der Telefunkengesellschaft hat sich zur Wahrung ihrer Interessen dem „Verband der Funkindustrie" angeschlossen. Diese Firmen haben die Vergünstigung, daß ihren an die Telefunkengesellschaft zu zahlenden Vergütungen der Absatz des ganzen Verbandes zugrunde gelegt wird.

Mit der Zeit traten dem Verbande auch andere Firmen bei, so auch Hersteller von Einzelteilen, so daß dem Verband heute der größte Teil der Produzenten dieses Industriezweiges angehört. Dagegen gehören nicht zum Verbande AEG, S. & H., Huth und Lorenz, da ihre Herstellung auf eigenen Patenten beruht.

Der Verband beschäftigt sich heute noch wenig mit wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Eine Preisregelung wird angestrebt, ist aber heute noch unmöglich. Diese Industrie ist noch vollkommen in der Entwicklung begriffen; sie hat eine schwere Krise durchgemacht, in der etwa die Hälfte der Produzenten zusammengebrochen ist.

13. Kapitel.

Elektroporzellan.

Die Elektroporzellanindustrie gehört, streng genommen, mehr der Porzellanindustrie als der Elektroindustrie an. Aber ihre enge Verbundenheit mit der Elektrotechnik, die sich auch darin äußert, daß ihre beiden Verbände der Preisstelle des Zentralverbandes der deutschen elektrotechnischen Industrie angehören, rechtfertigt eine Behandlung dieser Industrie, wie sie ja auch sonst im Zusammenhang mit der Elektrotechnik angeführt zu werden pflegt.

Die Elektroporzellanindustrie zerfällt in die beiden Zweige der Hochspannungs- und der Niederspannungsporzellanindustrie. Die letztere steht in engem Zusammenhange mit der Haushaltungsporzellanindustrie. Da das Porzellan schon einen für Niederspannung genügenden Isolationswert besitzt, sind hier besondere Kenntnisse der elektrischen Erscheinungen und kostspielige Prüfeinrichtungen nicht notwendig. So wird von Haus-

haltungsporzellanfabriken die Niederspannungsporzellanherstellung vielfach als Nebenzweig betrieben, oft nur um den Füllraum der Öfen auszunutzen. Die große Zahl der Produzenten und die Leichtigkeit des Aufkommens von Außenseitern erschweren eine Kartellierung, der auf seiten der Produkte keine größeren Hindernisse im Wege stehen. Das ist auch der Grund, warum sich Preisvereinbarungen in der Niederspannungsporzellanindustrie, die zeitweise bestanden, nicht halten konnten.

Der erste Verband, der auch die österreichischen Fabriken mit umfaßte, entstand 1908 als „Vereinigung der Fabriken elektrotechnischer Porzellanwaren". Er erhöhte die Preise beträchtlich[143]) und suchte sich durch Exklusivklauseln[144]) vor Außenseitern zu schützen. Aber schon im folgenden Jahre mußte der Verband mit Rücksicht auf die zunehmende Außenseiterkonkurrenz die Preise freigeben, und 1911 zerfiel er ganz.

Nach dem Kriege wurde ein Plan des Reichswirtschaftsministeriums, die Porzellanindustrie zu einem Zweckverbande zusammenzuschließen, der Anlaß zur Bildung eines neuen Kartells, des „Verbandes deutscher elektrotechnischer Porzellanfabriken" (Weimar)[145]). 38 Firmen traten dem Verband bei seiner Gründung bei. Der Zweck des Verbandes ist nach seiner Satzung:

> „Die Förderung der gesamten Interessen der deutschen feinkeramischen Industrie, soweit sie sich mit der Herstellung von elektrotechnischem Niederspannungsisoliermaterial, chemisch-technischem und sonstigem technischen Material befaßt, insbesondere seiner Mitglieder."

Der Verband umfaßt also auch anderes technisches Porzellan, doch überwiegt das Niederspannungsporzellan. Der Verband führte allgemeine Verkaufs- und Lieferbedingungen sowie Mindestpreise ein.

Die Preisbindung mußte aber schon im August 1921 wieder fallen gelassen werden. Der Grund lag in der zu starken Konkurrenz der Außenseiter, wie Huth berichtet[145]): „Es hatte sich nämlich herausgestellt, daß die vom Verband festgesetzten Mindestpreise nicht nur von den zahlreichen Außenseitern, sondern selbst von den Verbandsmitgliedern trotz der in den Satzungen vorgesehenen Strafbestimmungen mehr und mehr unterboten wurden, so daß sich die Mehrzahl der Mitglieder für eine Freigabe der Preise erklärte." Inzwischen hatte sich auch eine Anzahl von Außenseitern dem Verbande angeschlossen. Auch die vier deutschen, in einem Verbande vereinigten Steatitfabriken traten hinzu. Somit glaubte der Verband wieder zur Erneuerung des Preiskartells schreiten zu können und setzte mit Wirkung vom

[143]) Bericht der Handelskammer Berlin 1908 S. 186.
[144]) Bericht der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin 1909.
[145]) Huth, Die Feinkeramik S. 67.

1. März 1922 wieder Mindestpreise fest. Es gelang auch, die Preisbindung zwei Jahre lang aufrechtzuerhalten. Aber mit dem Aufhören der Inflationskonjunktur verstärkte sich der Druck der Außenseiter derart, daß der Verband Anfang 1924 erneut zur Preisfreigabe schreiten mußte. Besonders die tschechische Konkurrenz, bevorzugt durch günstige Rohstofflage, die mit der Befestigung der deutschen Währung immer mehr auf dem deutschen Markte erschien, drückte stark auf die Preise. Seit der Freigabe sind die Marktpreise für die Fabrikanten vielfach verlustbringend; der Grund liegt in der gewaltigen Überproduktion im Inland und drückender Auslandkonkurrenz. Eine Wiedereinführung der Verbandspreise war noch nicht möglich, so daß der VDEP heute lediglich ein Konditionenverband ist.

Im Gegensatz zur Niederspannungsporzellanindustrie beschäftigen sich mit der Herstellung von Hochspannungsporzellan, vorwiegend Hochspannungsisolatoren, nur wenige Werke; es sind in Deutschland noch nicht 20. Der Grund hierfür ist das Erfordernis besonderer elektrotechnischer Erfahrungen und hochwertiger Prüfeinrichtungen. Wenn man bedenkt, daß die Porzellanfabrik Hermsdorf einen Prüfraum für eine Spannung von 1 Mill. Volt besitzt, ist es erklärlich, daß den Anforderungen der Hochspannungsporzellantechnik nur eine kleine Anzahl leistungsfähiger Firmen gewachsen ist. Der Absatz ist in wenigen Großabnehmern, Überlandzentralen und Bahnen hauptsächlich, konzentriert. So bietet diese Industrie die günstigsten Vorbedingungen für eine feste Kartellierung. Allein die Verschiedenheit der Unternehmungen — der Hermsdorf-Schomburg-Konzern stellt die Hälfte, der Rosenthal-Konzern mehr als ein Viertel der Produktion dieser Industrie her, während einige Werke noch nicht ½ % erreichen — kann zu einer gefährlichen Klippe für eine Kartellierung werden. Wir werden weiter unten sehen, daß auch dem Hochspannungsisolatorenkartell dieser Gegensatz zu schaffen machte.

Im Jahre 1910 wurde durch die Porzellanfabriken Hermsdorf, Schomburg, Rosenthal, Teltow, Freiberg, Hentschel & Müller, Schachtel ein Kontingentierungskartell, die „Vereinigten Porzellan-Isolatoren-Werke" errichtet. Das Kartell umfaßte über 90 % der Produktion; die kleinen Werke waren ihm nicht angeschlossen. Als man Ende 1922 darangehen wollte, das Kartell durch Aufnahme der Außenseiter zu erweitern, konnte man — und hier zeigt sich der oben erwähnte Gegensatz — die Kontingentierung nicht aufrechterhalten. Am 1. Januar 1923 erfolgte eine Umgestaltung des Kartells unter Aufnahme sämtlicher Außenseiter zu einem Preiskartell; äußerlich wurde diese Erweiterung, wie es ja oft geschieht, durch Namensänderung kundgetan, das Hochspannungsisolatorenkartell heißt jetzt „Vereinigte Hochspannungs-Isolatoren-Werke G. m. b. H." (VHIW). Zwei

Jahre lang bestand das Kartell in dieser Form, bis man nach der Stabilisierung wieder zu einer Kontingentierung schreiten konnte. Am 1. Januar 1925 wurde das Kontingentierungskartell in der alten Form neu errichtet. Doch erstreckte sich zunächst — eine Übergangsbestimmung bis zum 1. Januar 1927 — die Kontingentierung nur auf die oben genannten alten Mitglieder. (Hermsdorf, Schomburg und Freiberg waren inzwischen zur Hermsdorf-Schomburg-Isolatoren G. m. b. H. verschmolzen.)

Diese Umwandlung rief den Austritt zweier Mitglieder hervor, von denen das eine seine Fabrikation von Hochspannungsporzellan einstellte, während das andere als Außenseiter — seine Anteilszahl an der Gesamtproduktion hatte noch nicht ½ % betragen — weiterbestand. Somit umfassen die VHJW heute folgende 15 Mitglieder:

1. Hermsdorf-Schomburg-Isolatoren G. m. b. H., mit ihren zugehörigen Werken:
   a) Porzellanfabrik Hermsdorf, Hermsdorf,
   b) Porzellanfabrik Freiberg, Freiberg,
   c) H. Schomburg & Söhne A.-G., Margarethenhütte und Roßlau,
   d) Tonwarenfabrik Schwandorf, Schwandorf i. B.
2. Porzellanfabrik Ph. Rosenthal & Co. A.-G., Berlin, mit ihrer eigenen Fabrik in Selb und der AEG-Porzellanfabrik in Hennigsdorf, deren Betriebsführung sie übernommen hat.
3. Porzellanfabrik Teltow, G. m. b. H., Teltow b. Berlin.
4. Porzellanfabrik Hentschel & Müller, Meuselwitz i. Th.
5. Porzellanfabrik Joseph Schachtel A.-G., Sophienau in Schlesien.
6. A.-G. Porzellanfabrik Weiden, Gebr. Bauscher, Weiden.
7. Rosenthal-Porzellanfabrik, vorm. Jak. Zeidler & Co., Bahnhof Selb.
8. Kronacher Porzellanfabrik Stockhardt & Schmidt-Eckert, Kronach
9. Porzellanfabrik Gebr. Schönau, Swaine & Co., G. m. b. H., Hüttensteinach i. Th.
10. Gebr. Heubach A.-G., Lichte b. Wallendorf i. Th.
11. Vereinigte Köppelsdorfer Porzellanfabriken, vorm. Armand Marseille & E. Heubach, Köppelsdorf i. Th.

   (8–11) eine Zeitlang zusammengeschlossen unter der Firma Porzellan-Union, G. m. b. H., Vertriebs-Abtlg. Kronach

12. Porzellanfabrik zu Kloster Veilsdorf, Veilsdorf a. d. W.
13. Porzellanfabrik Julius Hering & Sohn, Köppelsdorf.
14. Gebr. Kühnlenz A.-G., Porzellanfabrik, Kronach.
15. Steatit-Magnesia A.-G., Hochspannungsabteilung, Werk Holenbrunn (Ob.-Fr.).

Die VHJW bezeichnen sich selbst als ein Syndikat. In dem hier gebrauchten Wortsinn — Syndikat = Kartell mit zentralem Verkauf — können wir den VHJW, da die Verkaufstätigkeit den Werken überlassen ist, diesen Namen nicht beilegen. Das Kartell regelt den Inland- wie den Auslandabsatz.

Die Verbandsware zerfällt in drei Gruppen. Die erste Gruppe umfaßt alle Freileitungsisolatoren, die zweite Isolatoren für Innenräume, einschließlich Durchführungen, Einführungen, Griffe usw., und zur letzten Gruppe gehören Armaturen, Stützer und Zubehörteile zu den beiden ersten Gruppen. Nur die Porzellanerzeugnisse, also Gruppe 1 und 2, sind kontingentiert, während die Erzeugnisse der dritten Gruppe lediglich den Preisfestsetzungen, Verkaufsbedingungen und sonstigen Verbandsbestimmungen unterworfen sind. Für Kontingentüberschreitungen bzw. -unterschreitungen ist ein Barausgleich vorgesehen, der im Normalfalle 10 % des Differenzbetrages ausmacht. Doch ist die Regelung getroffen, daß, wenn der Selbstkostenindex den Verkaufspreisindex übersteigt, sich der Ausgleichsbetrag automatisch mit dem Steigen dieser Differenz verringert. Diese Bestimmung ermöglicht, daß in Zeiten sinkender Konjunktur — dargestellt durch das Verhältnis der Indizes der Verkaufspreise und Selbstkosten zueinander — die Abgabe der ihr Kontingent überschreitenden Werke ihrem geminderten Gewinne angepaßt wird. Um zu verhindern, daß ein Mitglied im Vertrauen auf seine garantierte Absatzquote das Hereinholen von Aufträgen vernachlässigt, bestimmt die Satzung, daß das Werk, das die Akquirierung von Aufträgen, nicht nur vorübergehend, unterläßt, seines Anspruches auf den Barausgleich verlustig geht.

Die Preise und Berechnungsformen werden festgesetzt durch die Preiskommission, deren Beschlüsse der Genehmigung durch die Verbandsversammlung unterliegen, und zwar auf Grund der Höhe und des Durchmessers der Isolatoren unter Berücksichtigung der Selbstkosten der Fabriken.

Eine Bestimmung, die die alten „Vereinigten Porzellan-Isolatorenwerke" noch nicht kannten, ist die Verpflichtung der Mitglieder zu gegenseitigem Austausch aller Schutzrechte mit Ausnahme solcher, die sich lediglich auf ein Fabrikationsverfahren beziehen. Die Vergütung ist — im Gegensatz zu der Regelung bei den bisher betrachteten Verbänden — einheitlich durch das Kartell festgesetzt. Jedes Mitglied ist verpflichtet, von fremden Firmen erworbene Lizenzen auch den anderen Mitgliedsfirmen zugänglich zu machen; dagegen ist es untersagt, an inländische Werke, die dem Kartell nicht angehören, Lizenzen zu vergeben. Auch für Zeichnungen ist ein Austauschverfahren vorgesehen. Zur Unterscheidung ihrer Produkte auf dem Markte sind die Kartellfirmen verpflichtet, ihre unter den Kartellvertrag fallenden Erzeugnisse mit ihrer Fabrikmarke zu versehen. Neben

den VDE-Normalien, die für ihre Erzeugnisse gelten, haben die VHJW eigene Normen aufgestellt, die durch eine technische Kommission ausgearbeitet werden.

Die Einhaltung der Verbandsbestimmungen wird durch eine eingehende Kontrolle seitens der Geschäftsführung geprüft. Wie wir es bereits bei anderen Verbänden sahen, steht auch hier der Geschäftsstelle das Recht der Einsichtnahme in Bücher und Korrespondenz der Verbandsfirmen zu. Eine fortlaufende Prüfung erfolgt aber daneben noch durch die Verpflichtung der Mitglieder, genau spezifizierte Angebots-, Auftrags- und Versandmeldungen für Inland- und Auslandlieferungen der Geschäftsführung einzureichen. Sobald dieser eine Unregelmäßigkeit vorzuliegen scheint, wird von ihr ein Recherchenverfahren eingeleitet.

Wenden wir uns nunmehr der Regelung des Absatzes durch das Kartell zu. Da die Zahl der Abnehmer begrenzt ist und der Vertrieb der Hochspannungsisolatoren eingehende Fachkenntnis verlangt, erfolgt der Absatz direkt an die Elektrizitätswerke, Überlandzentralen und Bahnen, ohne daß sich ein Zwischenhandel einschiebt. Eine Ausnahme bildet die Vermittlung durch die Großfirmen der Elektroindustrie sowie der Auslandabsatz durch Exporteure; letzterer stellt aber nur einen ganz geringen Teil des Auslandabsatzes dar.

Zum Zwecke der relativen Ausschaltung von Außenseitern schließen die VHJW mit diesen drei Abnehmergruppen Reversverträge ab. Es bestehen also Verträge mit den Überlandzentralen usw., mit den Exporteuren und ein Vertrag mit den Elektrizitätsgroßfirmen, der AEG, den SSW, der BBC und den Bergmann EW.

Die Überlandzentralen usw. verpflichten sich, ihren Bedarf an verbandsmäßigen Isolatoren zu 95 % bei den Verbandswerken zu decken und diese Isolatoren nur für den eigenen Bedarf zu verwenden; dagegen wird ihnen von den VHJW eine gestaffelte Umsatzvergütung zugesichert. Die Exportfirmen verpflichten sich ebenfalls zu 95prozentiger Deckung ihres Bedarfs bei den Verbandswerken. Sie sind ferner an die Lieferbedingungen und Preise des Kartells im Wiederverkauf gebunden und dürfen keine eigenen keramischen Fabriken betreiben, sich an solchen beteiligen oder sie sonstwie unterstützen. Der Verpflichtung der Elektrogroßfirmen, ihren Bedarf zu 85 % bei dem Kartell zu decken, steht die Zusicherung der Meistbegünstigung seitens der VHJW gegenüber. Außerdem wird in die Abnehmerverträge zugunsten der Großfirmen folgende Klausel aufgenommen:

„Dem Abnehmer steht der Bezug von Vertragsmaterial auch über die Großfirmen der Elektrizitätsindustrie frei, wenn diesen Firmen bei der Bestellung die Verpflichtung auferlegt wird, lediglich Vertragsmaterial zu liefern, welches aus den

auf Seite 4 dieses Vertrages bezeichneten Fabriken stammt. Die Großfirmen sind berechtigt, dem Abnehmer am Jahresschlusse die gleiche Bonifikation zu gewähren, die ihnen seitens der Vertragswerke für das betreffende Jahr zusteht."

Wir hatten in den vorhergehenden Kapiteln gesehen, daß die Preispolitik der anderen Verbände der Elektroindustrie mehr oder weniger stark durch Außenseiter beeinflußt wird, so daß die Effektivpreislage, gemessen an den Rohstoff- und Lohnkosten, größtenteils unter den Vorkriegspreisen lag. Anders ist es hier bei dem Hochspannungsisolatorenkartell. Seine Preispolitik ist im Inlande unbeeinflußt von Außenseitern (das ausgetretene Werk spielt wegen seiner geringen Produktion keine Rolle). So konnten die Preise auf einer Höhe gehalten werden, die, gemessen an dem Selbstkostenindex, die Vorkriegslage um ein Geringes übersteigt.

War mithin im Inlande die Verwirklichung des Kartellzweckes möglich, so zeigen die Auslandpreise ein weit unter den Inlandpreisen liegendes Niveau. Oft mußte hier das Kartell durch Gewährung von Kampfpreisen das Hereinholen der Aufträge ermöglichen. So zeigt sich auch hier das gleiche Bild wie bei anderen Kartellen, daß nämlich die durch die Inlandpreise des Kartells gehobene Rentabilität durch Verlustgeschäfte auf dem Auslandmarkt wieder gemindert wird.

14. Kapitel.

Der Zentralverband und seine Preisstelle.

Das letzte Kapitel des II. Hauptteiles soll sich mit dem Zentralverband und seiner Preisstelle befassen. Der Zentralverband ist kein Kartell, sondern ein Fachverband, aber er hat doch Kartellfunktionen übernommen, und insbesondere die Tatsache, daß er durch seine Preisstelle unter Einschluß der Kartelle in der Nachkriegszeit die Preispolitik der deutschen Elektroindustrie regelte, macht eine Erörterung an dieser Stelle notwendig.

Vor dem Kriege besaß die Elektroindustrie keine einheitliche Vertretung. Der bereits mehrfach erwähnte Verein zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik hatte zwar die Wahrung der Gesamtinteressen dieser Industrie zum Ziele, aber das Fehlen der Großfirmen im Verbande schwächte doch seine Stellung. Wie in manchen anderen Industrien der Krieg die gemeinsamen Interessen in den Vordergrund rückte, so überwand er auch hier den Gegensatz zwischen Großfirmen und Spezialfabriken und ermöglichte 1916 die Gründung des Kriegsausschusses der deutschen Elektroindustrie. Bemerkenswert ist, daß die Anregung zur Bildung dieser Gesamtvertretung von den Großfirmen ausgegangen ist. Aus dieser Vereinigung entstand 1918 der „Zentralverband der Deutschen

Elektrotechnischen Industrie", dem 1926 380 Firmen mit 194 000 Arbeitern angehörten. Zusammen mit der „Wirtschaftlichen Vereinigung für Feinmechanik und Optik" bildet er die Fachgruppe 9 der Hauptgruppe „Eisen- und metallverarbeitende Industrie" beim Reichsverband. Aber nicht die Tätigkeit des Verbandes als Fachverband, die sich mit Fragen des Wirtschaftsrechtes, der Handelspolitik, des Verkehrs, der Normung, der Rohstoffbeschaffung u. a. m. beschäftigt, interessiert uns hier.

Die erste Aufgabe eines jeden Kartells, und ist es in noch so loser Form errichtet, ist die Regelung des Konditionenwesens. Man ist heute bestrebt, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zu vereinheitlichen. Diese Aufgabe hat für die Elektroindustrie der Zentralverband übernommen. Seine „Allgemeinen Lieferbedingungen", 1921 zum ersten Male gemeinsam mit dem „Verein Deutscher Maschinenbauanstalten" und der „Vereinigung der Elektrizitätswerke" aufgestellt, finden in der ganzen deutschen Elektrotechnik Anwendung und sind vielfach als handelsüblich angesprochen worden. Die Bedingungen der Elektrokartelle sind ihnen weitgehend angepaßt[146]).

Die Preisstelle des Zentralverbandes hatte in noch größerem Maße Aufgaben zu erfüllen, die zum Tätigkeitsgebiet eines Kartells gehören. Sie setzte nach dem Kriege Teuerungszuschläge fest, die auf die Grundpreise der einzelnen Firmen, die unverändert blieben, aufgeschlagen wurden. Das bedeutet zweifellos eine Einschränkung der freien Konkurrenz, also das Ziel eines Kartells. Die Grundpreise wichen nicht zu stark voneinander ab; zum Teil waren sie von Kartellen festgesetzt, zum Teil hatten sie sich im freien Wettbewerb für viele Fabrikate stark einander genähert. Ja, die Preisstelle ging für einzelne Produkte, so für Motoren mit Wicklung aus Ersatzmetallen, so weit, Mindestgrundpreise festzusetzen, da sich hier ungesundes Preisunterbieten gezeigt hatte. Und doch können wir die Preisstelle nicht als ein Kartell ansprechen, da ihr jedes Mittel, die Mitglieder zur Durchführung ihrer Beschlüsse zu zwingen, fehlte.

Betrachten wir kurz ihre Entstehung. Bereits in den ersten Kriegsjahren suchten die Mitglieder der Vereinigung der Elektrizitätsfirmen und des Vereins zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik die gestiegenen Unkosten durch Teuerungszuschläge auf ihre Fabrikate auszugleichen. Als sich die Lage der Elektroindustrie im Frühjahr 1917 verschärfte, wurde in einer vom Kriegsausschuß einberufenen gemeinsamen Sitzung der beiden obengenannten Verbände eine gemeinschaftliche Preiskommission eingesetzt. Nach Gründung des Zentralverbandes wurde die bisher selbständige Preiskommission

[146]) Es findet sich bei ihnen vielfach die Klausel: „Im übrigen gelten die Allgemeinen Lieferbedingungen des Zentralverbandes der deutschen elektrotechnischen Industrie."

diesem angegliedert; sie nahm aber eine besondere Stellung innerhalb des Verbandes ein, da sie infolge ihrer besonderen Aufgaben einen selbständigen Mitgliederkreis hatte, der kleiner war als der des Zentralverbandes.

Was in normalen Wirtschaftszeiten nicht möglich gewesen war, die gemeinsame Notlage hatte eine einheitliche Preispolitik der deutschen Elektroindustrie ermöglicht. Die Bedeutung dieses gemeinsamen Vorgehens zeigt folgende Stelle aus dem Bericht des Leiters der Preisstelle, Direktor Henrich, auf der ersten Mitgliederversammlung des Zentralverbandes[147]):

„Wir müssen unsere Zukunft in einer gemeinsamen Arbeit erblicken, Forderungen des Einzelnen müssen gegen die Forderungen der Allgemeinheit zurückstehen. Den Luxus gegenseitiger Konkurrenz können wir uns, vor allem im Ausland, nicht mehr leisten ..., da heißt es, eine gemeinsame Preispolitik in der gesamten Elektrotechnik treiben, die das gemeinsame Wohl unserer Industrie ständig im Auge behält, gemeinsam die Konkurrenz des Auslandes bekämpft und für schwere, harte Arbeit angemessenen Gewinn zu erreichen sucht. Wegen der Mannigfaltigkeit unseres Fabrikates, wegen der Verschiedenheit der Größe der einzelnen elektrotechnischen Firmen hatte man im Frieden geglaubt, daß wohl eine preisliche Verständigung über gewisse Sonderfabrikate möglich sei, daß aber eine Preisregelung auf dem ganzen Gebiet der Elektrotechnik unendliche Schwierigkeiten mit sich bringen würde ... Die Preisstelle glaubt, die Möglichkeit einer Verständigung über das gesamte Gebiet der Elektrotechnik nachgewiesen zu haben."

Der letzte Satz geht in seiner Allgemeinheit allerdings etwas zu weit. Denn dieses gemeinsame Vorgehen war nur durch die eigenartigen Verhältnisse der Nachkriegszeit zu erklären, in normalen Zeiten ist eine solche einheitliche Preispolitik nicht möglich. Das zeigt vor allem die Tatsache, daß es in der Deflationskrise Anfang 1925 nicht wieder gelang, einheitliche Teuerungszuschläge durchzusetzen. Der Preisstellenbericht von 1925 meldet hierüber:

„Da ein einmütiger Beschluß der Firmen im Juli d. J. nicht zustande zu bringen war, der eingetretenen Verteuerung der Rohmaterialien durch einen von einem bestimmten Zeitpunkt ab zu erhebenden bestimmten Zuschlag zu begegnen, so wurde von dem Vorsitzenden der Preisstelle Ende Juli den Mitgliedern *angeraten*, die notwendige Erhöhung der Listenpreise selbständig vorzunehmen. Als *Richtlinie* für die Erhöhung wurde für die im Umlauf befindlichen Starkstromlistenpreise 10 % genannt."

Im Jahre 1925 zählte die Preisstelle zu ihren Mit-

[147]) Bericht über die erste Mitgliederversammlung des Zentralverbandes am 26. Juni 1919.

gliedern 16 Verbände und 87 Einzelmitglieder. Die Wirkung ihrer Zuschläge erstreckte sich aber noch über den Mitgliederkreis hinaus, da sich auch eine Reihe außenstehender Firmen nach ihnen richtete. „Durch ihre seit dem 1. Januar 1920 erfolgenden Veröffentlichungen in verschiedenen elektrotechnischen Zeitschriften gewinnen unsere Preisbestimmungen in immer höherem Maße eine allgemeine Bedeutung und werden als eine Art offizieller Preisnotierungen der Elektrotechnik angesprochen[148])." Wie sehr die Zeitumstände ein gemeinsames Vorgehen der Elektroindustrie forderten, erhellt daraus, daß der Zusammenhalt in der Preisstelle ohne alle rechtlichen Bindungen möglich war. Es bestand keine Satzung, keine Konventionalstrafen schützten die Beschlüsse gegen Übertretungen, die Mitglieder waren nur moralisch gebunden. Diese lose Ordnung zwang aber die Preisstelle, ihre Preispolitik mit Rücksicht auf die Verschiedenheit der angeschlossenen Unternehmungen maßvoll zu gestalten, so daß Direktor Henrich in seinem Bericht von 1920 sagen konnte:

„Allein die äußere Tatsache des Gedeihens einer so lose aufgebauten Vereinigung während so schwerer wirtschaftlicher Erschütterungen spreche ich als Beweis dafür an, daß unsere Preispolitik nur der dringendsten Lebensnotwendigkeit sämtlicher angeschlossenen Firmen nachgekommen ist und von einem Überschreiten dieser Grenzen und gar von monopolistischen Ausbeutungstendenzen gar keine Rede sein kann."

Um die Fühlung mit den Abnehmern zu behalten, wurden zu den Beratungen der Preisstelle Vertreter der Behörden, der Wirtschaftlichen Vereinigung der Elektrizitätswerke und des Vereins deutscher Straßen-, Klein- und Privateisenbahnen zugelassen. Mit den beiden letztgenannten Verbänden bildete die Preisstelle paritätische Kommissionen, deren Aufgabe es war, wichtige Fragen vor Beratung in der Preisstelle zu klären und Unstimmigkeiten zwischen den Verbänden zu regeln.

Wenden wir uns nunmehr der Preispolitik der Preisstelle zu. Wir können hier zwei Perioden unterscheiden. In der ersten Periode war man sich des Charakters der Inflation noch nicht ganz bewußt; man empfand sie noch als eine von der Warenseite herkommende Teuerung. Demgemäß legte die Preisstelle die Rohstofferhöhungen der vergangenen Zeit den Teuerungszuschlägen für den nächsten Zeitraum zugrunde. Da ferner in dieser Zeit nicht der Teuerungszuschlag des Lieferungstages, sondern eines zwischen Bestellung und Lieferung liegenden Stichtages maßgebend war, lagen die Preise ständig etwa 20 % zu tief. Als die Inflation Ende 1922 und dann vor allem 1923 in gesteigertem Tempo fortging, erkannte man, daß die Geldseite der Ursprung der Teuerung war, daß es also nicht darauf

[148]) Bericht über die zweite Mitgliederversammlung des Zentralverbandes am 24. Juni 1920, Preisstellenbericht.

ankam, die Rohstoffpreise der vergangenen Periode auszugleichen, sondern daß der Preis der Ware die jeweilige Geldentwertung wettmachen müsse. Dementsprechend änderte die Preisstelle im August 1922 ihre Berechnungsformel und setzte den Lieferungstag als Preisstichtag fest. Mitte 1923 ging sie schließlich zur Rechnungsstellung in Goldmark über. Und folgende Worte Direktor Werners aus dem Bericht über die Preisstelle 1923 lassen den Umschwung in der Preispolitik deutlich erkennen: „Wir haben damit (mit der Zugrundelegung eines mittleren Teuerungszuschlages) unserer Kundschaft ein besonderes Entgegenkommen bewiesen, gleichzeitig aber kaufmännisch völlig verkehrt gehandelt. Heute ist es jedem unter uns klar, daß allein die Abstellung des Preises auf die Kaufkraft des Elektromarktes am Zahltage oder eventuell auf den Geldwert kaufmännisch richtig ist."

Es liegt nicht im Rahmen dieser Arbeit, die Entwicklung der Berechnungsweise und der Zahlungsbedingungen im einzelnen zu verfolgen. Wir wollen daher im folgenden nur einige Daten aus der Preispolitik der Preisstelle bringen. Bereits Anfang 1917 hatte die damals selbständige Preiskommission den Festpreis aufgegeben und war zu gleitenden Preisen übergegangen. Mehrfach versuchte die Preisstelle, die Preise konstant zu halten, so von April bis September 1918, von Februar bis April 1919 und wieder im Frühjahr 1920. Als 1921 der Markkurs sich eine kurze Zeit besserte und ein Teil der Rohstoffpreise sinkende Tendenz zeigte, ging auch die Preisstelle mit ihren Zuschlägen für solche Produkte stark herunter, bei denen der Rohstoffpreis ausschlaggebend ist. Dagegen konnten die Preise solcher Produkte nur wenig oder gar nicht ermäßigt werden, bei denen die Lohnhöhe preisbestimmend ist, da die steigende Tendenz der Löhne anhielt.

Die Preissenkungen betrugen[149]):

bei Maschinen bis 5 kW 40 %,[150]),
bei Maschinen von 5 bis 100 kW 24 %,
bei Maschinen über 100 kW 14 %.
bei Turbosätzen 14 %,
bei Transformatoren (100 kVA) 26 %,
bei normal. Meßinstrumenten 20 %,
bei Zählern 10 %,
bei Hebelschaltern 7 %,
bei Drehschaltern 0 %,
bei Glühlampen 0 %.

---

[149]) Preisstellenbericht 1921.

[150]) Diese hohe, nicht in diesem Ausmaße durch Rohstoffpreisminderungen bedingte Herabsetzung ist aus der Marktlage zu erklären. Der Markt war mit Kleinmotoren übersättigt, die oft zu Verlustpreisen verkauft wurden.

Vor allem in der oben gekennzeichneten ersten Periode, als der Teuerungsgedanke noch nicht dem Geldentwertungsgedanken gewichen war, blieb die Preispolitik der Preisstelle nicht unbeeinflußt vom Druck der Abnehmerkreise. Der Preisstellenbericht von 1920 sagt hierüber: „Unter dem Druck der Abnehmerkreise sind wir verschiedentlich unterhalb derjenigen Steigerung zurückgeblieben, die sich durch die Rohmaterialsteigerung als notwendig erwies. Besonders deutlich zeigt sich dies bei Schwachstromapparaten und Zählern." Die Preispolitik wurde freier, als man sich 1922/23 entschloß, die Multiplikatoren vollkommen der Geldentwertung anzupassen. Die Höhe der Goldfaktoren für Maschinen und Apparate war Anfang 1924[151]): 0,43, 0,51, 0,58, 0,67, 0,58, 0,53, 0,50; das heißt, der Bruttoverkaufspreis war gegenüber dem Vorkriegspreise gestiegen — zu beachten ist, daß die Grundpreise nach dem Kriege zu vereinfachter Rechnung verdreifacht wurden — um: 29 %, 53 %, 74 %, 101 %, 74 %, 59 %, 50 %.

Diese Zahlen ermöglichen allerdings keinen genauen Vergleich, da die Rabatte gegen die Vorkriegszeit erheblich erhöht worden waren. So viel aber zeigen sie, daß die Preispolitik der Preisstelle der Elektroindustrie einen Ausgleich gegen die Geldentwertung geschaffen hatte, wie er ohne das Zusammengehen nicht möglich gewesen wäre. Dafür, daß sie ihre Grenzen nicht überschritt, sorgten Behörden und Abnehmerkreise, die zu den Beratungen der Preisstelle hinzugezogen waren.

Die Regelung der Preise für die Produkte der deutschen Elektroindustrie auf dem Auslandmarkte nahm die Außenhandelsstelle des Zentralverbandes gemeinsam mit der Valutakommission der Preisstelle vor. Durch Zugrundelegen der Marktpreise jedes einzelnen Landes suchte man die Verschleuderung deutscher Waren ins Ausland zu verhindern.

Schluß.

Bei der Beurteilung der Kartelle wird immer die Preispolitik im Mittelpunkte der Erörterungen stehen, denn sie ist das wichtigste und vor allem für den Abnehmer am meisten fühlbare Mittel zur Erreichung des Kartellzwecks. Aus der Schwierigkeit, die Preispolitik der Kartelle zu bewerten, sind auch hauptsächlich die verschiedenen Urteile über Vor- und Nachteile einer Kartellierung zu erklären. Zunächst ist die Erlangung preisstatistischen Materials von den Kartellen in der Regel unmöglich. Dann verlangt die Ermittlung der Nettopreise, die allein für die Beurteilung der Preispolitik in Betracht kommen, eine

[151]) Preisstellenbericht 1925.

genaue Kenntnis des Rabattwesens in der betreffenden Industrie. Die Hauptschwierigkeit besteht aber darin, daß wir in den seltensten Fällen einen Maßstab zum Vergleich der Kartellpreise haben. „Über die Angemessenheit der Preispolitik unserer Kartelle ... ein Urteil zu fällen, ist schwer. Schon deswegen, weil vielfach ein Vergleich mit einer von Kartellen unbeeinflußten Preisbildung unmöglich ist[152])."

Überblicken wir die Ergebnisse des zweiten Teiles unserer Arbeit, dann müssen wir feststellen, daß eine wirklich freie Preispolitik von den Elektrokartellen nicht getrieben werden kann. Rücksichten auf die Verschiedenheit der Mitglieder, auf die bestehenden oder möglicherweise neuaufkommenden Außenseiter, der Druck der Großabnehmer zwingen die Kartelle zu einer maßvollen Preispolitik. Es herrscht vielfach der Glaube, daß die Kartelle, allgemein gesprochen, eine selbständige Preispolitik treiben können. Was aber hier von den Elektrokartellen gesagt wurde, gilt bis zu einem gewissen Grade für die Fertigindustrie überhaupt, daß sich ihre Kartelle der Konjunktur anpassen müssen. Das allgemeine Urteil über die Kartelle ist viel zu sehr beeinflußt durch die Betrachtung der Rohstoffkartelle. Daß aber von diesen auch nur ein Teil eine selbständige Preispolitik treiben kann, hebt Tschierschky mit Recht hervor[153]): „Monopolistische Kartelle im wahren Sinne des Wortes sind überhaupt nur in ganz wenigen Gewerben der Urproduktion denkbar, nicht aber auch vorhanden, bei denen die relative Unvermehrbarkeit der Produkte einem natürlichen Monopol die Wege ebnen würde." Auch Liefmann[154]) weist darauf hin, daß die Preisbildung auch bei Kartellierung einer Industrie nicht wesentlich von der des freien Marktes abweicht.

So ist die Bedeutung der Elektrokartelle vor allem darin zu suchen, daß sie die Auswüchse des Konkurrenzkampfes beseitigt haben. Insbesondere hat die Kartellierung den durch die historische Entwicklung der Elektroindustrie bedingten Gegensatz zwischen Großkonzernen und Spezialfabriken gemildert.

Die Verbindung der beiden Organisationsformen, der vertraglichen Verständigung und des finanziellen Zusammenschlusses hat der deutschen Elektroindustrie zu ihrer Weltgeltung verholfen; sie wird auch dazu beitragen, daß diese Stellung der durch den Krieg veränderten Weltmarktlage zum Trotz wieder gefestigt wird.

---

[152]) Troeltsch a. a. O. S. 30.
[153]) Kartell und Trust ... S. 87/88.
[154]) Kartelle und Trusts ... S. 341.

Literaturverzeichnis.

I.

Basch: Die Entwicklung der elektrischen Beleuchtung und der Industrie elektrischer Glühlampen in Deutschland. Berlin 1910.

v. Beckerath, H.: Die Kartelle der deutschen Seidenweberei. Karlsruhe 1911.

Berthold: Untersuchungen über den Standort der Maschinenindustrie in Deutschland. Jena 1915.

Blumenthal: Die Bedeutung der deutschen elektrotechnischen Spezialfabriken für Starkstromerzeugnisse und ihre Stellung in der Elektroindustrie. Dissertation. Aachen 1914.

Bürner: Zur wirtschaftlichen Entwicklung und Lage der deutschen Elektroindustrie. Berlin 1903.

Dejon: Die Kartellbildung in der deutschen Dampfkessel und Apparate bauenden Industrie. Dissertation. Rostock 1923.

Fasolt: Die sieben größten deutschen Elektrizitätsgesellschaften, ihre Entwicklung und Unternehmertätigkeit. Dresden 1904.

Geist: Der Konkurrenzkampf in der Elektrotechnik und das Geheimkartell. Leipzig 1911.

Grünstein: Beiträge zur Entwicklungsgeschichte der deutschen Elektrokonzerne. Berlin 1916.

Grunwald: Die Betriebs- und Absatzorganisation der deutschen elektrotechnischen Industrie und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung unter besonderer Berücksichtigung der Spezialindustrie. Dissertation. Berlin T. H. 1924.

Gutenberg: Die Aktiengesellschaften der Elektrizitätsindustrie. Dissertation. Berlin 1912.

Harnisch: Die Kartellierungsfähigkeit der Maschinenindustrie. Dissertation. Leipzig 1917.

Hoops: Die wirtschaftliche Entwicklung der deutschen Elektrizitätsindustrie. Dissertation. Heidelberg 1924.

Huth: Die Feinkeramik. Berlin 1927.

Isay, H.: Die Patentgemeinschaft im Dienst des Kartellgedankens. München 1923.

Jaccard: Les syndicats industriels en Suisse. Lausanne 1925.

Jacobowitz: Die deutsche keramische Industrie, Wesen und Wirken ihrer Verbände, Kartelle und Konzerne. Dissertation. Gießen 1926.

Kestner: Der Organisationszwang. 2. Aufl. Berlin 1927.

Koch: Die Konzentrationsbewegungen in der deutschen Elektroindustrie. München 1907.

Köhler: Die wirtschaftliche Lage der deutschen elektrotechnischen Industrie. Dissertation. Frankfurt 1923.

Kühnemann: Die wirtschaftliche Entwicklung der deutschen Elektroindustrie, ihre Lage während und nach dem Kriege, sowie die neuesten Zusammenschlüsse. Dissertation. Frankfurt 1921.

Lenders: Die Absatzorganisation der deutschen Elektroindustrie. Dissertation. Köln 1923.

Levy, H.: Monopole, Kartelle und Trusts in der Geschichte und Gegenwart der englischen Industrie. 2. Aufl. Jena 1927.

Levy, M.: Die Organisation und Bedeutung der deutschen Elektrizitätsindustrie. Gewerbliche Einzelvorträge der Kaufmannschaft von Berlin VIII, 1. Berlin 1914.

Liefmann: Kartelle und Trusts, 7. Aufl. Stuttgart 1927.
Loewe: Elektrotechnische Industrie; Schriften des V. f. S. Bd. 107. Leipzig 1903.
Maak: Die Großkonzentration in der deutschen Elektroindustrie. Dissertation. Jena 1923.
Maeder: Die Gegenbewegungen gegen die Konzentrationsbestrebungen in der elektrotechnischen Industrie. Dissertation. Würzburg 1923.
Mannstaedt: Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe unter besonderer Berücksichtigung der Kartelle und Trusts. Jena 1916.
v. Massenbach: Der Aufbau und die volkswirtschaftliche Bedeutung der deutschen Kabelindustrie. Dipl. Arbeit. Köln 1926.
Noether: Vertrustung und Monopolfrage in der deutschen Elektrizitätsindustrie. Dissertation. Heidelberg 1912.
Pinner: Emil Rathenau und das elektrische Zeitalter. Leipzig 1918.
Niestein: Der Einfluß des Krieges auf die Leistungsfähigkeit der deutschen Elektroindustrie. Dissertation. Köln 1923.
Singer: Das Land der Monopole: Amerika oder Deutschland? Berlin 1913.
Sönnichsen: Die Vereinigung der Elektrizitätsfirmen. Karlsruhe 1912.
v. Sothen: Die Wirtschaftspolitik der AEG. Dissertation. Freiburg 1915.
Troeltsch, W.: Die deutschen Industriekartelle vor und seit dem Krieg. Essen 1916.
Troemel: Kartelle und Preisbildung in der deutschen Geschirr- und Luxusporzellanindustrie. Jena 1926.
Tschierschky: Kartell und Trust. Göttingen 1903.
Vent: Die Metalldrahtlampe. Dissertation. Berlin T. H. 1912.
Wiedenfeld: Das Persönliche im modernen Unternehmertum. 2. Aufl. München-Leipzig 1920.
Zechel: Gestaltungstendenzen der deutschen Elektroindustrie. Dissertation. Breslau 1921.

Handbuch wirtschaftlicher Vereine und Verbände des deutschen Reiches. 1919.
Handwörterbuch der Betriebswissenschaft. Stuttgart 1926/27.
Handwörterbuch des Kaufmanns. Hamburg. 1925/27.
Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 3. Aufl. Jena 1909/11.
Wörterbuch der Volkswirtschaft. 3. Aufl. Jena 1910/11.

II.

Elektrotechnische Zeitschrift.
Frankfurter Zeitung.
Industrie- und Handelszeitung.
Kartellrundschau.
Keramos.
Kölnische Zeitung.
Plutus.
Weltwirtschaftliches Archiv.
Wirtschaftsdienst.
Württembergische Industrie.
Zeitschrift des Oberschlesischen Berg- und Hüttenmännischen Vereins.

III.

Die Bedeutung der deutschen elektrotechnischen Spezialfabriken für das deutsche Wirtschaftsleben. Herausgegeben von der Vereinigung elektrotechnischer Spezialfabriken. Berlin 1923.

Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie; Berichte der Altesten der Kaufmannschaft von Berlin.
Bezugsquellen für Erzeugnisse elektrotechnischer Spezialfabriken.
Denkschrift über das Kartellwesen. Berlin 1905/06.
Denkschrift über Schwierigkeiten der mittelständischen Erwerbsgruppen innerhalb der Elektrizitätswirtschaft. Berlin 1926.
Elektrische Woche; Festschrift zur Hauptversammlung der Elektrizitätsbranche 1920 in Hannover.
Festschrift zum 25jährigen Bestehen der AEG. 1908.
Geschäftsberichte der AEG.
Geschäftsberichte des Zentralverbandes der deutschen elektrotechnischen Industrie.
Die Geschäftslage der deutschen elektrotechnischen Industrie im Jahre 1904. Herausgegeben vom Verein zur Wahrung gemeinsamer Wirtschaftsinteressen der deutschen Elektrotechnik. Berlin 1905.
Dgl. im Jahre 1905. Berlin 1906.
Dgl. im Jahre 1906. Berlin 1907.
Jahresberichte der Industrie- und Handelskammer zu Berlin.
Jahresberichte der Handelskammer zu Frankfurt a. M.
Jahresberichte der Handelskammer zu Karlsruhe.
Jahresberichte der Handelskammer zu Mannheim.
Ministerialblatt der Handels- und Gewerbeverwaltung; Sonderabdruck. 1927.
Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer zu Berlin.
Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie.
Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie.
Druckschriften, sowie mündliche Auskünfte von den Verbänden der Elektroindustrie.

IV.

Statistik des Deutschen Reiches.
Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches.
Wirtschaft und Statistik.

Verzeichnis der Abkürzungen.

AEG	= Allgemeine Elektricitätsgesellschaft.
Afa	= Akkumulatorenfabrik A.-G., Berlin.
BBC	= Brown, Boveri & Cie. A.-G.
DSV	= Deutscher Schwachstromkabelverband.
ETZ	= Elektrotechnische Zeitschrift.
FG	= Felten-Guilleaume.
FGL	= Felten-Guilleaume-Lahmeyer.
GEC	= General Electric Co.
Iro	= Verkaufsstelle Vereinigter Isolierrohrfabrikanten.
S. & H.	= Siemens & Halske.
SSW	= Siemens Schuckertwerke.
VDE	= Verband Deutscher Elektrotechniker.
VDEP	= Verband Deutscher Elektrotechnischer Porzellanfabriken.
VDSF	= Vereinigung Deutscher Starkstromkabelfabrikanten.
VHIW	= Vereinigte Hochspannungs-Isolatoren-Werke.
VLG	= Verkaufsstelle vereinigter Leitungsdrahtfabrikanten; VLG Leitungsdraht G. m. b. H.